

（修订版）

我的第一本心理学书

郭军锋 唐永进等编著

電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京 • BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

我的第一本心理学书 / 郭军锋等编著 . — 修订本 — 北京 : 电子工业出版社 , 2014.8

（我的第一本）

ISBN 978-7-121-23797-3

Ⅰ . ①我… Ⅱ . ①郭… Ⅲ . ①心理学－通俗读物 Ⅳ . ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 153085 号

责任编辑：于　兰
印　　刷：
装　　订：
出版发行：电子工业出版社
　　北京市海淀区万寿路 173 信箱　邮编：100036
开　　本：787×980　1/16　印张：22.25　字数：393 千字
版　　次：2011 年 7 月第 1 版
　　2014 年 8 月第 2 版
印　　次：2014 年 8 月第 1 次印刷
定　　价：49.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

推荐语

希望本书能给那些不善于识人的读者指点迷津，学会在生活中运用心理学去解读事件，让智慧的阳光洒满你心灵的后花园！

心静轩心理咨询创始人 Tonny

我是一个学生，心理学是我的第二专业，学习心理学完全是兴趣。但是当我接触到一个又一个理论时，感到头晕目眩。在课本之外，我喜欢多找些有趣的心理学书籍来结合学习，比如这一本。书中的例子很好，给了我不少的启发，我给这本书打五星。

《我的第一本心理学书》读者 杨羊羊

面对身边人的种种行为，你可能有很多看不透，想不通，那是因为你不懂行为心理学。行为心理学让你从人的心理找到行为的根源。读完本书，你会发现：人的一切行为绝不是下意识的反应，而是心理的映射。

北京大学心理学系博士生导师 魏世辉

前言

伴随科学技术的发展，特别是近 20 年网络技术的变革，地球变成了一个村庄。人和人之间的依赖和联系因为社会分工和通信技术变得更加紧密，人类社会变得更加复杂或者说更加简单，人在这个“村”里的生活节奏更快亦或更加孤单。离开家庭，走向社会的年轻人，有了更多的心理困惑与迷茫。

你知道自己该如何掌控情绪吗?

你想知道有趣的心理学定律吗?

你知道怎么判断自己的心理健康吗?

你知道如何正确地在压力下工作吗?

你想知道自己是否患了社交失常症吗?

……

在今天这个社会里，拥有一定的心理学知识，阅读一两本心理学书籍，就像家里常备一些感冒药一样必要。关注自己的心理健康，就和关注自己的身体健康一样重要。时刻利用自己所知的心理学知识调节自己的情绪，让自己处于最佳的心理状态，成为一个心理健康的人，就和自己坚持锻炼身体一样是现代人的日常行为。

《我的第一本心理学书》以其严谨而幽默的文字风格，以及无所不包的心理学涉及领域和与社会生活紧密相扣的实用心理学知识，一经上市就受到读者的广泛认可而取得了良好的销售成绩。时隔两年，原班创作团队对本书做了升级与修订，旨在为读者带来更崭新更时尚更精良的心理学知识，探究各种行为背后的心理现象，为你在职场、社交、

情感、保持身心健康和获取财富方面提供帮助，解答疑惑，从而使你拥有健康的心态，积极面对工作和生活。

◎修订版特色

• 知识通俗易懂，案例妙趣横生

将《我的第一本心理学书》的专业知识通俗化、现实案例趣味化的特点发扬光大，用深入浅出不失幽默风趣的语言配上新案例，为你娓娓道来各种现象背后那些更深层次的东西。

• 认识内部和外部世界

心理学可以解释一个人为什么会做出某些行为，这些行为背后又隐藏着怎样的心理活动，以及人们的性格是怎样形成的，这有助于人们认识自身内部世界；而把心理活动规律运用到人际交往中，通过研究他人的行为推断其内在的心理活动，这助于人们更准确地认识外部世界。

• 噗嗤一笑之余领悟人生道理

本修订版增加了绘图的表现方式，力图将难懂的心理学现象用诙谐的绘图形式表达出来，读者随手翻翻、噗嗤一笑之余即能领悟到深刻的人生道理，及时发现并梳理工作、生活中遇到的问题和困难。

本书由郭军锋、唐永进组织编写，同时参与编写的还有梁永骁、邵特巧、周洋、雷凤、黄维、金宝花、李阳、侯亮亮、宜亮、张昆、刘帅、景建荣、张增强，在此一并表示感谢。

目录

Part 1 生活心理学

内心困惑：心理咨询真的有效吗 / 2
内心脆弱：为何被骗的总是我 / 5
心理从何处来：大脑还是心脏 / 9
三十未立，男人你该怎么办 / 12
期待效应：怎样塑造优秀的孩子 / 16
花落知多少：梦境预示了什么 / 19
相处有艺术：如何选择好闺蜜 / 22
魅力提升：礼仪的心理学秘密 / 25
空虚：网络依赖的根源 / 28
延迟满足：更大的收获在后头 / 31

Part 2 健康心理学

吃出健康：汲取美食的快乐素 / 35
心理体检：心理健康看得见 / 39
实用完善的身心健康观 / 43
点中女性幸福穴位 / 46
轻拧愤怒的调节阀 / 49
性格决定潜在疾病 / 52
面对压力，如何减压 / 55
重寻愉悦：授予幸福博士学位 / 59
乐观的人有魔力 / 63
笑着也会得抑郁症 / 67

Part3 求职心理学

自信满满，我的职场我做主 / 71
职业起点，何时开始规划 / 74
求职礼仪，不卑不亢 / 78
秀出真我，展示竞争力 / 82
是什么决定你的职位选择 / 86
工作价值：自我成就的证明 / 89
功利主义贻害多 / 92
二次择业的纠结 / 95
从头再来，天生我材必有用 / 99
创业，理性地奔跑 / 102

Part4 职业心理学

时间管理：8 个小时的学问 / 106
拖延习惯你有吗 / 110
职业倦怠大揭密 / 113
工作压力怎么缓解 / 116
和同事做朋友可靠吗 / 119
SOHO 族的苦与乐 / 122
中年危机：必将来临的困惑 / 126
什么时候需要职场充电 / 130
秀出自我：完美晋升五步走 / 133
如何做一名优秀的管理者：霍桑实验的启示 / 137

Part5 恋爱心理学

一见钟情能长久吗 / 142
恋爱中的女人最想要什么 / 146
善意的谎言，她能接受吗 / 150
爱情真经：求取路上八十一难 / 153
异地恋如何保鲜 / 157
什么是喜欢，什么是爱 / 161
门当户对：恋爱也有潜规则 / 165
“脱光”秘笈：剩男剩女追爱有方 / 169
为什么失恋的人难以忘情 / 173
失恋这杯苦咖啡该怎么喝 / 176

Part 6 婚姻心理学

完美老公长什么样 / 181
没有沟通的婚姻怎么办 / 184
处处真情：这样的我够不够好 / 188
逃婚的冲动：婚前恐惧 / 192
家庭暴力源自何处 / 196
七年之痒怎么办 / 200
情感危机：遭遇婚外情 / 204
和谐房事：婚姻生活的润滑剂 / 207
婆媳相处：如果有天我是婆婆 / 210
走出离婚阴影，幸福在前方 / 213

Part 7 消费心理学

攀比心态何处来 / 217
女性消费的特点 / 220
透视广告，你被忽悠了吗 / 223
天生购物狂，购物欲何处来 / 227
谁是聪明的销售员 / 230
货比三家，你后悔了吗 / 233
实用消费，怎样购物最节省 / 236
儿童也疯狂，我的玩具我做主 / 239
网络购物，给力的购物新方式 / 242
捆绑式销售，不便宜的赠品 / 245

Part 8 社会心理学

奇妙的第一印象 / 249
自我认同，悦纳不完美的自己 / 253
人为什么会有偏见 / 257
社会化，成熟社交迈出第一步 / 261
社会角色：一场靠演技的演出 / 264
利他行为，谁会伸出援助之手 / 267
面对恐慌信息，你该怎么办 / 271
从众与独立，我的决定谁做主 / 274
内部归因，成功是否靠能力 / 277
群体决策，更冒进还是更保守 / 280

Part 9
变态心理学

评定诊断：我不是变态狂 / 285
你有强迫症吗 / 288
疑病症的根源在哪里 / 291
他为何惧怕和陌生人说话 / 294
自闭孤独，心门为谁关 / 297
厌食、贪食和心理有关吗 / 300
人格异常：家庭教养之殇 / 303
躁狂抑郁是不是病 / 306
性歪曲：病态冲动的折磨 / 309
灾难后，为什么会有反应障碍 / 312

Part 10
犯罪心理学

犯罪是天生的吗 / 316
人质缘何爱上劫匪 / 319
女性犯罪为何如此冷酷 / 322
连环杀人犯，隐藏的暗夜幽灵 / 325
服从的危害：迷失的好人很凶狠 / 328
人格缺陷：犯罪行为的心理大曝光 / 331
魔高一尺：我曾经成功骗过测谎仪 / 334
第一现场：激情状态下的失控行为 / 337
破窗效应：减少犯罪率的成功启示 / 340
犯罪目击：证人证词并非完全客观 / 343

Part 1 生活心理学

提到心理学，大家可能会感觉很神秘，同时，生活中也有很多丰富有趣的心理现象等待我们去发掘。说白了，心理学不是医术，也不是妖术，更不是巫术，它是一门科学，是外界信息或内在意识作用于人脑所产生的认知、思维、情绪与情感活动和心理活动，是有规律可循的。掌握生活心理学后，能够提升自己的魅力、全面认知自己，同时也能揣摩他人的内心，帮助我们了解发生在身边的心理现象和心理效应，找到开启和睦生活之门的钥匙。

内心困惑：心理咨询真的有效吗

引言

专业人士是解决专业领域问题最经济和最权威的选择，面对心理困惑时，求助于心理咨询师或心理顾问确实是明智之举。

心理咨询师，作为现代社会的心灵工程师，担负着为个人和团体提供心理咨询的责任。他们帮助人们正确认识各种心理困惑，用心理发展的规律评估人的心理状态和社会行为，让人们了解自己，认清所处的状态，传递摆脱心理困扰的方法和技能。

心理学界将求助于心理咨询师的人称为“来访者”，或者“咨客”。心理咨询师的职能是引导咨客走出心理误区，摆脱心灵的阴霾。

胡冰蝶和男朋友出现了感情危机，陷入了“分还是不分”的痛苦中。她既舍不得男朋友，又恨他恨得咬牙切齿，每天都在回忆他们过去的浪漫和温馨，以及他的风流花心，他的好和坏时刻闪现在眼前。苦闷中，她学会了喝酒。

身边的朋友没法帮她做出决定，也没法说服她振作起来。胡冰蝶只希望有人能告诉她一个答案：分手还是继续，她不想再忍受这份折磨。

经好朋友推荐，胡冰蝶找到了心理咨询师，她希望从这里得到帮助，解脱自己。咨询师引导她回顾了他们的感情经历，让她了解在这段感情里双方在乎的是什么，以及互相能获得什么，她在这个时间做出决定需要注意什么等。

两个小时的咨询结束了，胡冰蝶很失望，她只希望咨询师能明确地告诉她该不该分，却未能如愿。

求助于同一个咨询师，同样是感情问题，为什么她的好朋友很满意，而胡冰蝶却很失望呢?

答案很明白，这在于两个人对心理咨询师的定位不同，也就是对心理咨询师能解决哪些问题的认识上有所不同。胡冰蝶认为咨询师就是帮她出主意的，所以唯一的要求就是告诉自己要不要分，而她的朋友则清楚咨询师是帮助咨客了解其所处的心理状态，利用心理学知识分析为什么会有这样的困惑，发现问题所在，找到解决和改善的办法。

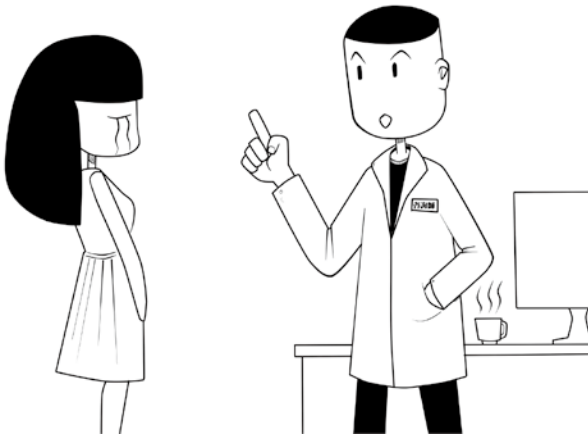
人在内心困惑、感觉到精神压力时，求助于心理咨询师是省时省力的选择。但是心理咨询师不是万能的——他可以帮助咨客认清自己的内心需求，了解真实的自己是什么样的，以及遇到类似的问题和困惑时该如何发挥自身性格优势进行调节和改善，最终目的是以后遇到一般心理冲突和困扰时能自主调节，不再感到困惑。

心理学倡导每个人独立思考和性格独立，问题是自己造成的，那么解决之道也就在当事人身上。因此，咨询师并没有权利帮咨客做出决定，但有义务和咨客一起拨开迷雾，看到问题的本质，为解决问题提供有效的信息。

心理学家认为，内心的苦闷来源于自身的各种观念和现实状况的冲突，比如胡冰蝶的感情危机就是她的爱情观和男朋友的所作所为产生了冲突，因此咨询师能做的就是帮助她看清真相，然后引导她自己做出选择。

詹立勇是一家企业的总经理，管理着两百多名员工，被业务文件和日常管理事务累得焦头烂额，不能按时吃饭和休息，严重失眠。他感觉很累，但是尝试了很多方法都收效甚微。

经朋友推荐，詹立勇决定去拜访心理顾问。心理顾问引导詹立勇分析面临的问题，从工作中的团队管理、信任与授权、工作压力到家庭的亲子关系、婚姻感情、社会交往等方面一一进行分析，帮助他制订了一系列的操作方案，



使他合理分配工作，有足够的精力处理家庭事务，为安心工作提供良好的情感支持。

通过心理顾问的引导，詹立勇提高了管理技能，掌握了在工作间隙减压、调节情绪、维系情感的技能。经过系统训练，詹立勇感觉压力减轻了不少，亦不再失眠。

调查显示，在企业里，像詹立勇这样的中层和高层领导的工作压力明显大于基层员工。他们要在全局工作的规划、分配和协调以及结果的把控等方面花费较多的心力，同时，还需要管理一定规模的团队，协调团队成员的利益，调动每个人的积极性，使工作顺畅进行。

我们经常看到企业领导缺乏团队管理技能和经验，在工作中表现得一塌糊涂，甚至因为不了解管理心理学的基本法则而犯一些低级错误，导致和员工的关系紧张；还有些领导不了解员工的心理，不善于授权，自己忙得焦头烂额，而下属却很悠闲；或者工作分配不合理，部分人很忙，另一些人却无事可做，严重影响了团队成员的心理平衡。

不懂得心理学和人际沟通技能的领导将体验到来自工作本身和工作环境的巨大心理压力。企事业单位的中高层领导在工作中花了较多时间，倾注了更多的精力，因此缺少和家人团聚和交流的时间，所以情感压力也较大，导致夫妻关系不和睦，甚至破裂。

还有一些人，因为工作压力无法排解，将不良情绪带到家里，容易对家人发脾气，甚至不愿意和家人交谈，这些都会影响家庭的和谐。

我们相信专业的指导。如果电脑停止运转，我们会自然而然地求助于电脑工程师；如果要盖房子，我们会寻找建筑工程师；如果生病了，我们会第一时间前往医院……

社会经验告诉我们：专业人士是解决专业领域问题最经济和最权威的选择，面对心理困惑时，求助于心理咨询师或心理顾问确定是明智之举。



心理咨询师的职责是帮助咨客理性分析处境和遇到的各种困境，引导咨客利用自身的心理能量和资源自发地形成自主判断和选择，最终化解其心理困惑，而不是取代咨客做出决策。

内心脆弱：为何被骗的总是我

引言

一般来讲，内心脆弱、性格柔弱的人更愿意相信命运，被迷信所左右。当一个人经历了挫折和打击而迷茫、不自信甚至自卑的时候，总希望有人指点迷津，这就给算命留下了可乘之机。心理学告诉我们，人们对于将来、未知的事情心存好奇，对没有把握的事情有深深的不安心理，尤其是对可能影响深远的事情。

身陷传销而不能自拔的人往往生活和工作不顺心，婚姻不幸，家庭不合，甚至社交失败，处在心理弱势的地位，亟须外界或他人的肯定和支持，思维和判断的独立性受损，对外界缺乏客观的判断力而容易轻信他人。

汪晓斐被骗进传销团伙，在两个月的时间里，骗了十多个好友和亲戚加入，成为活跃的传销分子。

6点起床，汪晓斐参与做早餐，然后开始一天的业务培训和经验分享。听着“专家”的讲授，他认真做笔记，找到久违的回归课堂的感觉，他觉得这是走出校园后最充实的两个月。这样好的商业模式以前竟然只字未闻，真有相见恨晚的感觉。

在经验分享会上，汪晓斐对拉他入伙的好友感激涕零，认为是好友解救了自己。他也严格按照上级的要求发展下线，将事业成功的喜悦分享给家人和其他好友。

每每想起自己已是身价千万的富豪，汪晓斐就兴奋得不能自已。他被传销团伙彻底洗脑了，在面对民警的解救时，他百般阻扰，甚至带头暴力对抗。

没有接触过传销和传销成员的人一般无法理解，传销成员面对漏洞百出的弥天大谎竟能执迷不悟，甚至进一步祸害他人。其实，汪晓斐从传销的受害者变成害人者，甚至暴力对抗解救的举动并不奇怪。

在进入传销团伙之前，汪晓斐的生意因决策失误而失败，导致破产，对工作和生活失去信心，甚至不愿面对亲人，整天窝在家里吸烟酗酒。妻子在劝导无果后选择了离婚。事业和家庭的双重失意让他极度自卑，他渴望一个东山再起的机会。

这个时候，他“幸运”地接到了昔日好友的电话，义无反顾地奔往“成就大业的圣地”。在传销窝点，有很多和他有类似经历的成员，有人工作不顺频繁跳槽，有人婚姻不幸苦闷多年，有人社交不畅被人忽视。他们从社会和家庭以及工作单位无法得到被关心、被关注、被重视的感觉，生活在被遗弃、被嫌弃、被漠视的环境里。

汪晓斐意识到自己并不是所有人中经受最多困难、最可怜的人，这样的比较让他获得了些许的心理平衡。

一群失意的人惺惺相惜，找到了久违的家庭般的温暖和关爱。一句问候、一个拥抱温暖了汪晓斐冰冷的心，“绝好的生意机会”唤醒了他内心投机的种子。在一次次集体洗脑之后，汪晓斐变成了业务突出、积极主动的活跃分子。

一般地，如果一个人容易听信谎言而屡次被骗，那么他的心理是脆弱的，自我评价过低，甚至是自卑的。汪晓斐渴望成就一番大业证明给别人看——这种心理正好成为弱点，被传销组织利用。

日常生活中，危害程度和范围仅次于传销的是算命。

算命先生刘汉模，自称能和神仙沟通，预知一个人的前生后世，能通过神眼看到人的事业发展如何，家庭是否幸福，婚姻是否长久。

他“算出”小伙子只要坚持寻找，注意交往方式，就能找到称心的媳妇；在三言两语的沟通中听出孕妇想要个男孩，就“预测”她会生大胖小子；张大爷只要好好保养身体，保持愉快心情，就能长命百岁。

这样的美言正是人们想听的，博得了人们的欢喜，刘汉模则赚得钵满盆丰。

歪打正着，小伙子娶到了媳妇，孕妇生了男孩，张大爷顺利地过了66岁生日。镇上的人相信刘汉模神通广大、料事如神，对他敬畏有加，尊称他为“刘仙”，刘汉模成为十里八乡远近闻名的神仙。

一般来讲，内心脆弱、性格柔弱的人更愿意相信命运，被算命所左右。当一个人经历了挫折和打击而迷茫、不自信甚至自卑的时候，总希望有人指点迷津，这就给算命留下了可乘之机。

心理学告诉我们，人们对于将来、未知的事情心存好奇，对没有把握的事情有深深的不安心理，尤其是对可能影响深远的事情。比如，小伙子能不能娶到善良、贤惠的妻子将影响到后半生的幸福，如果他对诸如此类的重大事情缺乏把握，则可能求助于外界偶然或者看似神秘的东西。算命先生就是抓住了人的不安感，告诉来算命的人只要如何就能达成想要的结果。

稍微分析一下就会发现，算命先生说了一些有用的废话。比如，谁都知道男性只要坚持寻找伴侣，并且在相处中注意方式，就能找到称心的伴侣。但是这样的道理，由“神通广大”的算命先生说出，内心惶恐的小伙子就会释然，觉得“算得真准”。其实，算命先生的话正是小伙子内心想要听到的，这是人性中天然的弱点。

心理学实验表明，笼统、一般性的描述越是没有针对性，越是令人相信。心理学家拿给志愿者两份性格测试报告，其中一份是志愿者自己的测试结果，另一份是所有人平均的结果。但出乎意料的是，大多数志愿者认为那份平均结果更准确地描述了自己的性格特点。

这份平均结果的性格测试报告是这样的——你有时外向、善谈、好交际，有时内向、沉默、喜欢独处。社交，有时让你感到愉快，有时却是很大的心理负担。有时你能理性地面对各种问题，有时却是个感性的人。有时你能耐心地处理各项事情，有时缺乏耐心，对他人缺少忍耐和宽容……

这份无关痛痒、没有针对性的性格报告是不是同样也适用于你?

知识点睛

一个人失意、情绪低落，对外界缺乏控制力，生活中处处充满不安全感时，就强烈地需要寻求一个强大的依靠，依赖性和受暗示性增强，通常容易信任他人的假话而被骗。

心理从何处来：大脑还是心脏

引言

人类的心理产生于何处，这曾经令科学家迷茫过很长时间。现代科学家已经形成共识：大脑是心理的发生器官，而心理则是大脑活动产生的结果。

包念梦认为人的心理产生于心脏。她相信大脑是用来思考的，而心脏才是产生感情和情绪的地方。因为思考的时候可能会想得脑袋疼，而思念爸妈或想念男朋友时，则会觉得有股暖流流过心田。

遇到恐怖的事情，比如看惊悚电影，心脏会跳得很厉害，有被抓住的感觉，而周末独自待在家里无所事事时，就会觉得心里空落落的，像是被掏空了一样。

在和初恋男友分手的那些天，包念梦经常会心痛得不能自已。想起两个人在一起的点点滴滴，就会愈发心痛。现在重新找到了依靠，有了安全感，和男朋友在一起，他夹菜到她碗里的时候，她都觉得有种很甜蜜的感觉，心里暖洋洋的。

一个人在思念的时候，投入了感情，同时心脏会有强烈的感受，以至于很多人误以为各种情感和情绪产生于人的心脏。

心脏的种种感觉绝不是因为心理活动产生于心脏，而是因为各种情感使身体产生生理变化，所以才会有这样的感受。

当人经历情感波动时，交感神经系统的活动性增强，产生较多肾上腺素，促使心脏的活动增强，表现为紧张、焦虑、烦躁、暴躁、愤怒等；当感受到负面情绪时，迷走神经系统的活动增强，体内大量的乙酰胆碱抑制了血液的运动，让人感到低沉、抑郁、压抑、苦闷等。

在体验到情绪的时候，体内的调节物质会使心脏感受到生理性的变化，而这些情绪的产生则来自于大脑。对一个人、一件事的喜爱与厌恶都来自于大脑对相关信息的加工，以及人的审美观、价值观等的综合作用。

人类的大脑前部，主要是前额叶，也就是额头部位下的大脑皮层，是主要负责情感的区域。情感是稳定的、长期的感情，比如看到长城会产生肃穆、庄重、威严的感觉，就是前额叶对于长城所代表的象征意义的提取和加工唤起了我们的情感体验。

另一方面，人的情绪，比如持续时间较短的兴奋、愉快等，也是由前额叶产生的。

大多数人对心理学有一个模糊的认识，同时对心理学工作者也存在某种程度的误解。比如，心理学系的学生或者心理学的老师或许经常会遇到这样的提问“你是学心理学的，那你知道我现在在想什么吗？”

在大多数人看来，心理学家整天在琢磨他人的心思，猜测他人在想什么，将心理学看成是和占卜类似的玄学，这实在是对心理学的错误理解。

安在栋教授是一名心理学家，他的研究方向是认知神经心理学。通俗来讲，安教授通过神经科学的实验方法和手段探索人类大脑在加工信息时的活动规律，最终研究清楚人类大脑在加工日常信息时的活动机制。

安在栋教授的课题组采用生物电的指标，利用最先进的神经研究设备来研究在加工外界刺激时大脑的电流和血流情况。放电是大脑的活动方式，人类的大脑皮层分布着成千上万的突触，这些突触的运动传递了生物电信号，最终将来自于口鼻眼等感觉器官的信息加工成生物电信号，而借助于此，人类完成了各种复杂的活动，如智力、记忆、注意、直觉、情绪、意志、思维以及语言等。

现代心理学早就脱离了单纯借助一些问卷或者访谈来了解人类心理的研究模式，而是借助先进的医学或者生物学仪器和方法，研究人类心理活动赖以发生的遗传、生理、行为等各方面的物质基础。

心理学是一门讲求实证的“实”科学，而不是“虚”的，所研究的对象可以数量化和规范化。心理学最前沿之一的研究领域——认知神经心理学，已经成为心理学最有发展力的研究方向之一和最先进的实验领域。现代心理学是基于科学研究的实证性科学，由心理学实验得到的结果可以重复，和其他自然科学是一样的。

心理学不仅研究各种变态的心理状态，同时也在探索人类各种积极的心理品质，如执着、坚持、爱心、善良、合作、助人等正向的心理和行为。

在大多数人的印象中，学过心理学就是心理医生了。其实不是这样的，只有不到三分之一科班出身的研究者在进行心理咨询的理论探索和实践应用，更多的心理学家分布在心理学的各个分支领域上，比如教育领域应用的儿童发展与教育心理学、工商业的机构和团体所应用的组织心理学、人力资源管理心理学等心理学分支学科。

什么样的教学环境是孩子们最喜欢的？什么样的教学方式更有助于获得较好的教学成果？人们在工作团队中如何发挥个人价值，如何和同事在利益面前理性合作？销售部要招会察言观色的还是适应能力强的应聘者？这些都是心理学家的工作领域。



人的心理虽然有发生和发展的模式，遵循一定的规律，但毕竟每个人生活的环境和接受的教育千差万别，就必然导致人的心理活动也是丰富多彩、各不相同的。加之心理是内在的、不易观察的，而且出于某种目的，人们经常会隐藏、掩盖，甚至伪装一些不愿让其他人知晓的秘密，这些因素决定了心理学家将有大量的样本和例证来进行科学和实用研究。

三十未立，男人你该怎么办

引言

三十未立，在现代已经是男人的常态。三十岁之前就已经拥有成功事业的男人是同龄人中的佼佼者，占很小的比例。到了“奔三”的年龄，“三十而立”的古训和尚未成家立业的现状之间的差距，使男人内心充满了困惑和矛盾。

熵，最初用来衡量热力学系统的混乱程度，后来拓展到整个自然科学领域。社会科学领域的经济学也借用熵的概念来描述经济活动的变化性和秩序性。

在心理学领域，熵用来表示一个人内心的心理冲突程度。到了“奔三”的年龄，“三十而立”的古训和尚未成家立业的现状之间的差距，使男人内心充满了困惑和矛盾。此时，奔三的男人心理熵很大。

28 岁的席姜军最近很烦恼，甚至感觉到丝丝侵入心底的哀伤与恐慌。眼看着三十岁了，自己还是一无所有，没有爱情、没有积蓄、没有房子。

席姜军的工作也没什么起色，更谈不上事业有成。大学毕业后一直在一家机关单位工作，由于专业所限，他不在单位的业务主线上，上班六年了，依然是个小科员，发展缓慢，甚至看不到丝毫的变化。

他曾暗暗比较过，发现自己的收入几乎是好友中最低的，唯一值得欣慰的是工作稳

定。看看身边的中学和大学同学，很多人已经买了房子、开上了轿车，而自己还是每天挤公交车上班。别人都有不错的收入，甚至有了事业，而自己……

席姜军不住地叹气，他看不到自己的未来在哪里！

席姜军的内心很迷茫，甚至失落，心理熵很大。他看不到未来事业发展的方向，而且也看不到任何上升和进步的希望。

当一个人的内心需求和外界条件产生冲突时，就会引起心理熵的增大。

一个心理熵较大的人，其内心的冲突大于心理熵较小的人。心理熵小的人，其期望和现实吻合，内心满足、心态平和、内心宁静。老年人，尤其是身体健康、子女家庭稳定、事业有成的老年人，不如意或者不满意的事情较少，离期望的差距较小，因此内心的冲突感小，心理熵则小。

一般来讲，中年人的心理熵较大。中年人因为处在事业的上升期，内心充满着无限的期望，但又必须在各种现实条件下去规范和调整自己的心理和行为，因此，这一群体的心理熵较大。

管理咨询公司的30岁项目经理杨鑫同，仍是一个单身男。他经常出差，给不了喜欢的女孩实实在在的温暖，错过了爱情。

这些年，杨鑫同喜欢的女孩一个个都嫁了人，有个女孩曾哭着跟他说他人很好，但是她需要的是一个稳定的家庭，一个每天回家吃饭、随时可以感受到温暖怀抱的丈夫。

在异地的酒店加班到深夜，看着远处的车来车往发呆，手里的咖啡更觉苦涩，甚至有了丝丝忧伤的味道。拿起电话，想要找人说说话，可翻遍号码簿，却找不到一个可以交流的人。每逢过节，杨鑫同更感到无人牵挂的孤寂。

父母年纪大了，身体又不好，自己一直不在身边，不能照顾他们，还要爸妈整天惦记着儿子的个人问题，他觉得自己是个不孝之子，将头埋在被子里放声痛哭。

每对父母都希望孩子拥有一个温暖、幸福的家，有一个人知寒问暖，他们就放心了。但是这么平常的愿望，杨鑫同都不能替父母实现，他深深感到内疚。他也曾主动过，希望能找到心仪的女孩，但是当得知他经常十天半月地出差时，女孩们都委婉地拒绝了。

是的，杨鑫同的收入不错，甚至比大多数同龄人优越，但是还是被女孩们婉拒。女

人希望和丈夫朝夕相处，希望每天醒来看见的第一个人就是自己的丈夫。

心理熵和自然科学的熵遵循一样的规律，都有使熵减小的趋势。如果一个人长期处在心理熵较高的状态，一直忍受强烈冲突的心理煎熬，则会影响其心理健康，有可能导致对外界形成不良的、错误的认识，或者对自己的现状看不清楚，对未来感到迷茫而手足无措，错过最佳的突围机会。

人们想要摆脱心理困惑、达到心理的平衡和内心的宁静的过程就是追求熵减的过程。影响心理熵大小的因素有个人的阅历、处理冲突的能力、应对挫折的能力、调节心态的能力，以及解决外在矛盾的娴熟程度。

不管现状如何，请不要在已经发生、无法改变的事情上耗费精力和心思。不要否定过去，也不要后悔曾经做错的事情，而是坚持向前看，找希望，看未来。

席姜军在努力寻找办法和策略来提升自己的职业成就感，甚至想到求助于职业规划师进行专业指导。杨鑫同则在想办法改变工作方式，固定工作地点，为家人和未来的女朋友带来安全感。

三十未立，在现代已经是男人的常态。三十岁之前就已经拥有成功事业的男人是同龄人中的佼佼者，只占很小的比例。

作为一个 80 后的男人，如果在奔三的路上，或者已经在几年前过了三十岁生日，却尚未建立自己的事业，或者还是单身，则更需要调整心态，放下包袱轻装上阵，寻求突围的机会。

客观来讲，80% 以上的男人很难在三十岁之前事业有成。因此，如果你也属于正在奋斗中的一员，请不要焦躁、失落和压抑，相信自己总会有成功、心想事成的一天，一步一个脚印，给自己动力和信心。

我们来分析一下，如果大学生 22 岁毕业进入社会，开始职业生涯的发展，对于任何一个职业来讲，8 年的工作经验都不足以为其提供成就事业的专业能力、开阔眼界、决策魄力与抓住机遇的能力。

如果是硕士毕业，则到三十岁时只有 5 年的工作经验，5 年仅够一个人看清楚行业，学习到行业发展必需的专业能力，获得基本的职业资格证书，建立最基础的人脉关系。

看看身边的同龄人，又有多少能够在三十岁之前获得事业、爱情双丰收呢?

很多人奔跑在奋斗的路上，为梦想脚踏实地地工作着。他们追求上进，内心感到无比的充实和振奋，心理熵较小，并且坚信未来把握在自己手中。

知识点睛

心理熵的增大，即来自于内心的无尽欲望和现实中的可实现性之间的冲突加强，是一个人痛苦的根源。

期待效应：怎样塑造优秀的孩子

引言

为人父母者都对自己的孩子长大成为什么样的人有很多期待。妈妈期待孩子健康又可爱，爸爸期望孩子勇敢有作为，爷爷奶奶渴望孩子懂事有礼貌。心理学认为，一个孩子最终成为什么样的人，是可以预期的。也就是说，我们可以在一定程度上预测一个 3 岁的孩子在 30 岁的时候是什么样。

心理学上有一个关于期待的实验，很能说明这个问题。

1968 年，美国心理学家罗森塔尔找到一所小学，从名单中抽取了部分学生的姓名，组成一个新的“高天赋学生名单”。他告诉校长，经过专门的测试确认，“高天赋学生名单”上的学生具备很高的天赋，只是尚未在成绩上表现出来。

在学期末的考试中，“高天赋学生名单”上的学生的成绩果然较其他学生高出许多，他们和其他同学以及老师的关系也比以前变得融洽。

这个结果引起了教育专家的好奇和关注。因为，“高天赋学生”仅仅是罗森塔尔从全体学生中随机挑选出来的，并没有对其进行所谓的任何专业测试。

心理学将这种现象称为“期待效应”。此效应由罗森塔尔提出，因此又称“罗森塔

尔效应”。

期待效应是如何发挥作用的呢？随机挑选的孩子为什么会在学业上取得优秀的成绩呢？

心理学家经过调查和分析发现，校长和老师相信心理学家“专业测试”的结果，认为“高天赋学生名单”上的学生确实具备很高的天赋，因此在教学中对这部分学生倾注了更多的关注和更高的期待。在平时的接触中，给学生传递了“你很棒”、“你比其他人优秀”的信念。

受到关注的学生会产生一种发自内心的自豪感和优越感，以及努力上进以迎合老师期待的心理，因而更主动、更努力地学习，也较以前更愿意配合老师。他们顺理成章地取得了学习成绩的进步和人际关系的改善，成为真正的“高天赋”学生。

从某种意义上来讲，老师的关注和信任塑造了“天才儿童”、“高天赋学生”。老师的关注激活了孩子内心那颗优秀的种子，并且在自我激励下发挥主动性和能动性，取得学业的成功。

8岁的小学生宫向霖在学校非常乖巧，聪明伶俐而又懂礼貌，深得老师和同学的喜欢。

去年的一天，向霖和小伙伴们去市图书馆借书。一个小伙伴不小心将本就不十分稳当的一列书架撞倒了，吓坏了大家，他们七手八脚地慌忙整理散落一地的图书。

巨大的声响惊动了管理员，管理员劈头盖脸地将他们训斥了一顿，并且报告校长他们行为粗鲁，不爱惜图书资源。校长未做调查，就当着全班同学的面严厉批评了小向霖和他的好朋友。父母也不问青红皂白就训斥他不懂事，就知道闯祸。

结果，小向霖发生了180度的大转折，就像变了一个人，真的成了一个到处闯祸的粗鲁的孩子。



老师和家长对小向霖的态度粗暴，没有经过调查就想当然地主观认为他是故意破坏图书，扰乱图书馆的秩序。这件事情对小向霖的影响重大，给他带来了严重的心理挫折。

在小向霖的潜意识里，自己一向懂礼貌、听话乖巧，但很少得到长辈们的夸奖，而偶尔犯的一次小错，却全盘否定了他的价值，这使他的内心很不平衡，心理平衡和他所重视的价值体系一瞬间全都崩塌了。甚至，在小向霖看

来，父母和老师对他的评价和期待都发生了变化。

经过这次挫折，小向霖认为爸妈不再对自己存有良好的期待，因此他也“破罐子破摔”，甚至在闯祸中得到前所未有的快感和成就感。久而久之，小向霖变成了父母眼中的粗鲁孩子，经常被人找上门来告状。

对于任何人来说，要始终保持良好的形象很不容易，而破坏这个好印象，则只需一瞬间、一点小事而已。

经过心理咨询师和教育心理学工作者的指导，父母对小向霖的态度发生了巨大的转变，他们主动向他道歉认错，承认之前的不理智，显示出对孩子的愧疚，并且正式传达了对小向霖的美好期待。

终于，向霖又重新从乖巧中尝到“甜头”，更频繁地得到父母的夸奖和赞赏。这种夸奖和赞赏使他觉得父母真正关心和了解他在想什么、想要什么，因此和父母的关系更融洽了，也更愿意以正确的价值观和道德观要求自己的行为，又成为了原来那个懂礼貌、聪慧的好孩子。

在家庭教育中，所有父母都对孩子有良好的期待，但更重要的是要巧妙地将这样的期待有效地传递给孩子，才能使孩子按照期待发展。“期待效应”告诉我们，父母可以调教出优秀的孩子，让一个普通的孩子变得聪明、智慧、勤奋。

采用同样的方法，妻子也可以调教出温柔体贴、顾家，同时有上进心的丈夫，妻子只需要经常告诉丈夫“你是好男人，很体贴，有上进心”就可以达到。

如果妻子想要丈夫坚毅、有魄力、勇敢，那么可以夸奖他有担当。假如丈夫确实已经很有担当，那么表现会更佳；假如丈夫感觉自己并不是非常能担当，则会自发地要求自己学会负责。久而久之，妻子就会惊喜地发现：丈夫真的变成了有责任心的优质大丈夫。



如果想要聪明、勤奋、智慧的孩子，那么父母要做的事情是：让自己相信，让孩子及身边的人都相信——“孩子很优秀”。父母期待养育什么样的孩子，孩子就会成为什么样的人。即优秀的孩子是父母一手调教出来的。

花落知多少：梦境预示了什么

引言

梦是大脑对信息的加工和整理过程。梦，一直是中国文化的重要组成部分。很多成语和梦有关，如梦寐以求、黄粱一梦、魂牵梦绕、梦想成真……想要了解梦的实质，需要知道人的意识和无意识两种信息加工方式。人类可以控制意识的部分，但无意识实际发生在大脑，而我们却觉察不到。

电影《盗梦空间》的热播，再次点燃了人们对梦的热情。大多数人认为梦是有隐喻意义的，但事实并非如此。

人在睡着的时候，意识水平降低了，但是身体并没有停止工作，比如肝脏还在排毒，大脑也没有停止工作，只是比清醒状态时放慢了速度。大脑的无意识活动被人的意识所捕获到的部分，被人所觉察，就是所谓的梦。

党薇经常做梦，影响了睡眠质量。早上醒来，仍被梦所困扰，细细回味更是觉得不可思议，甚至恐惧得不敢出门。

上周一，她梦到和好友去熟悉的商场逛街，一出门就莫名其妙掉进了马路中央的“天坑”里。她看到多年未联系的几个初中同学也在坑里，他们都在努力地想办法爬上去。看到她，竟然生气地问她的好友是谁，并且和她的好友打了起来。

他们打来打去，竟像武侠片里的大侠一样，腾空而起，在空中打成一团，最后越飞

越高，飞出了“天坑”，只留下自己一个人留在坑底。

她感到无助和压抑，使出全身力气向上爬，大喊一声“啊……”

就在这一刻，党薇醒了过来，浑身都出汗了。

想起这个梦，党薇就恐惧得浑身发抖。因为这个梦，她担心出门掉进坑里或者发生其他意外，所以不敢出门，恐惧地在家宅了一周。她认为梦境是对生活的预告和警示，认为梦是冥冥之中的暗示和指引。

这其实说明了党薇对梦的不了解。

梦是人快速眼动睡眠期的产物，在这个阶段，人的眼睛在进行快速的转动。据研究，人每个夜晚平均做 4 至 6 个梦，但只有临醒前的梦能被人们意识到并被记住。

想要了解梦的实质，需要知道人的意识和无意识两种信息加工方式。人类可以控制意识的部分，但无意识实际发生在大脑，而我们却觉察不到。

梦是人类进行自我保护和信息整合的过程。在睡眠中，人的意识停止了工作，但是大脑还在运转。白天接收的各种各样的信息，有的在清醒时已进行了加工和整理，还没来得及加工或者在意识清醒的时候被我们的道德和观念所排斥的信息则在梦中进行处理。因此，睡眠中的大脑其实并没有停止工作，只是工作速度变慢了。

传统文化中的“日有所思，夜有所梦”就是白天的信息碎片在夜晚的再次加工过程。比如，白天想着和好友聚会大吃一顿，晚上则可能梦到和好友分享美食。

白天接触的一些人，即使是陌生人，也能在梦中找到痕迹。

18 岁的男孩梅涵劲最近为一个不好启齿的梦所困扰，甚至不敢抬头看人。

他已经第三次梦到隔壁的女孩。在梦里，她温柔地唱歌，笑得很甜。更让他觉得不好意思的是，女孩有时在梦里竟然抱他吻他。他感到非常兴奋，一下子就醒了。梦里的感觉如此逼真，让他感觉就像真的一样。可是，梅涵劲和隔壁的女孩根本没有什么接触，仅有一面之缘，没有说话，只是相互微笑打个招呼而已。

梅涵劲做了个春梦，并且梦遗了。

梅涵劲感到深深的自责和内疚，他隐约觉得这很不好，甚至是邪恶的，他对自己很厌恶。

这种对性的排斥感正是性梦的来源。因为在梅涵劲的意识中，性活动是不好的、不

道德的、见不得人的，因此和性有关的想法就被其排斥，而身体的欲望在被意识压抑之后并没有消失，只是在白天蛰伏下来。当夜幕降临，人的意识对欲望的控制力变弱的时候，这些原始的身体欲望就跳出来，表现为性梦和梦遗。

梅涵劲因为处在青春期生理发育阶段，性的发育也在进行中。男孩的青春期是性发育最关键也是最快速的时期。青春期的男孩性欲旺盛，没有合理的发泄渠道，就会在梦中找到一个不受控制的出口。因此，男孩的春梦一般来讲并不代表心理龌龊。

梦中的女孩在现实生活中只出现过一次，或者几次，虽然没有在男孩的大脑中留下深刻的印象，但是这些信息都需要经过大脑的筛选，偶然的机会就出现在他的梦里，成为和他的性梦联系在一起的角色。

性梦是性欲的正常释放。因此，梦到与女孩有亲热的举动，甚至遗精，都是正常的生理现象，也仅仅是生理发育的结果。性梦可以有效缓解性压抑，调节紧绷的神经，缓解压力，维护男孩的性心理健康。

大脑对睡眠中身体各器官的活动也会给予反馈。梦是睡眠中身体状态的反映，如膀胱括约肌压力增大，但是肌肉的压力感并不会被意识所觉察，此时会被无意识捕捉到而显示在梦中。如果这种无意识不能上升到意识状态，就表现为尿床，这也就是小孩尿床而大人很少尿床的原因：儿童的意识水平对尿道括约肌的控制力较弱。

作为成年男人，如果在睡眠中处于憋尿状态，此时意识活动停止，更多地反映在无意识中，则会梦到焦急地到处寻找卫生间，但是一直找不到。如果这种无意识的“提醒”不被意识所接受，那么，在梦里终于找到了撒尿的地方，畅汗淋漓地撒了一泡尿。

此时，就会听到妻子歇斯底里地大喊：“老公，快醒醒，你尿床了！”



每个人都想美梦成真，然而再美好的梦终有醒的时候，梦虽然是伴随我们生活的密切朋友，但是我们却惊异地发现，很多梦都是无指导意义的，只有少数一些梦境或许揭示了某些有用的信息。

相处有艺术：如何选择好闺蜜

引言

心理学告诉我们，一个人遇到高兴或者伤心的事情，自然会产生想要和他人分享的念头。如果身边没有可以倾诉的对象，则会发现高兴的事情也不那么令人兴奋，甚至变得索然无味，生活失去乐趣；伤心的事情则积压在心底，成为解不开的心结，酝酿成抑郁和苦闷。

作为女性，生活中总会有一些事情不便和身边的他分享。这个时候，闺蜜就自然成为最佳的情感分享对象，一起讨论个人生理隐私、倾诉心理秘密、分享兴趣爱好以及唠叨柴米油盐酱醋茶的琐事。

有闺蜜的女人是幸运的，可以互相倾诉、化解生活中的不快和挫折；有闺蜜的女人是幸福的，遇到高兴和好笑的事情可以一起笑到前仰后合；有闺蜜的女人是充实的，可以一起沉醉在心里的小资梦想中不醒来……

鱼盼晴和黄寄翠是彼此的闺中密友，从幼儿园开始直到中学毕业两人一直是同班同学。

虽然她们个性迥异，鱼盼晴开朗大方，黄寄翠心思细腻，但两人相处融洽，从没红过脸。他们的日常沟通也不存在任何隔阂。有的话不愿意跟父母说，而愿意彼此倾诉，简直就是一个家庭长大的孪生姐妹。

躺在一个被窝里，趴在床上看小说，俩人经常聊天直到深夜。她们对生活中各种事

情的态度极其吻合，都喜欢美食，遇到好吃的就迈不开步子；热衷漂亮的衣服，能够逛一整天街直到商场打烊才恋恋不舍地回家。

两人在价值观和审美观等方面也保持了完全的一致。

两个性格迥异的女孩和睦相处，心灵相通，将彼此当做最重要的感情寄托。日常生活中，总有一些事情不好意思和身边的男朋友或者家人沟通，比如生理周期、初恋的男生、邂逅的浪漫等。

而像购物、做白日梦等又不适合和男友分享，在与男友的相处中遇到不开心的事情，不愿意或者不便于和家人沟通，却可以一五一十地告诉闺蜜，与她分享喜悦、分担忧虑。这就是闺蜜在女人生活中的意义和价值——获得情感支持。

在中学时代，两个人总是可以猜透对方的心思。一个眼神、一句话都能让对方清楚地知道她现在想什么，想要什么。她们不愿意回自己家吃饭，而更愿意赖在一起，甚至养成了躺在一个被窝睡觉的习惯。

鱼盼晴开朗大方，经常嘻嘻哈哈和身边的人开玩笑。而黄寄翠心思细腻，经常会对身边的人和事做出敏感的判断。两个人的性格迥异，思维方式也不同，但是又有共同的爱好和一样的生活环境，因此感觉不到彼此的性格差异而能和睦相处。

通常来讲，闺蜜身上一定有诸多相同因素，比如共同的成长环境、饮食习惯、兴趣爱好，甚至审美观等都保持一致。鱼盼晴认为漂亮的小饰品肯定也是黄寄翠钟意的，因此两人经常共用一些物品，往往不知道这件物品到底属于谁。

从心理学的角度来讲，闺蜜给女性的生活添加了乐趣和被理解的认同感，这种认同感为每个人带来巨大的心理充实感和满足感。因此，有闺蜜的女人更喜欢相互倾诉和分享。

因为经常转学，肖羽灵和每一个朋友相处的时间都不长。虽然她也善于人际沟通，人缘较好，但是每次搬到另一个城市，都使她和之前的好友失去联系而无法继续发展友谊。

不在同一个地方，不同的文化环境和学习氛围，很快就让她们失去了共同话题和心心相印的感觉，所以联系愈来愈少，直到不再联系。

这种生活环境下，肖羽灵选择了独自承受一切，不再渴望和他人交流，因为她知道说不定哪一天这些好友又会因为自己的转学而成为陌路人。

渐渐地，肖羽灵变成了大家眼中的“冷美人”，独来独往，形单影只，所有的愉快和不愉快都自己承受。

没有闺蜜的女人无人倾诉，是孤单的、苦恼的、缺乏安全感的，甚至在人际沟通方面存在障碍。而有闺蜜的女人则会在生活中享受到实实在在的幸福暖流！

心理学告诉我们，一个人遇到高兴或者伤心的事情，自然会产生想要和他人分享的念头。如果身边没有可以倾诉的人，则会发现高兴的事情也不那么令人兴奋，变得索然无味，生活失去乐趣；伤心的事情则积压在心底，成为解不开的心结，酝酿成抑郁和苦闷。

有闺蜜的女人是幸福的，若是一个女人只有普通朋友，在特殊时期没有闺蜜可以敞开心扉，则会严重影响其心理的发展和成熟，甚至造成性格的孤僻和冷漠。

闺蜜是我们心灵的伴侣，可以毫无顾忌地交流，没有不好意思，不会难为情，和闺蜜在一起没有丝毫的顾虑和心理负担。那么，如何选择自己的闺蜜呢?

具备共同点的人才有可能成为闺蜜。通常的情况是，具备相同的爱好、共同的性格特征、一样的生活习惯的女性更容易成为闺蜜，因为她们的心理距离小，心理共鸣感强烈，容易在生活和工作中产生不谋而合、心心相印的感受。

比如，喜欢阅读抒情散文的女孩，都希望和另一个人分享自己的心灵感受，这个人可以是男友，也可以是闺蜜。而男孩可能很难理解一个女孩为什么会因为这些文字而牵肠挂肚、多愁善感，更有可能惧怕和女孩交流散文。这个时候，女孩需要一个跟自己具有同样情愫的同性朋友。

另外，心态开放的女孩会接纳另一个和自己不完全相同的女孩，和她形影不离，朝夕相处，同寝共食。从这个角度来讲，想要寻找闺蜜的女孩需要善于跟他人沟通，互通有无，擅长表达自己内心的真实感受，也愿意倾听他人的想法，如此才能取得彼此的信任和心理认同。

如果你已经有了闺蜜，把她当做最亲近的朋友看待是维持闺蜜关系最重要的法则，经常沟通，保持心理共鸣，理解彼此的内心需求才会为友谊不断注入保鲜剂。



闺蜜，是能在相互接触中，没有压力地吐露心声、不会难为情地分享情感，令人感觉甜蜜、可靠、温馨的一种“蜜”。拥有闺蜜的女人是幸福的。

魅力提升：礼仪的心理学秘密

引言

心理学认为，衣饰也是一个人才华的外露，因此，有效地装扮自己，不仅能提升个人形象，而且能够为我们塑造一个良好的社会形象，甚至提高职业品位。举个例子，如果两个业务员上门推销相同的电话机，我们一般会和衣饰得体、举止文明的业务员签单，而不是那个不注意个人形象的业务员。因为，在人的内心，会自然地将销售人员的品位以及素质附加到产品性能和品质上。

礼仪，包括各种场合的礼节和仪式规范，是人类文明在逐步发展过程中形成的公认的言谈举止、社会行为的要求。

礼仪是一个人留给他人最直接、最深刻的第一印象。每个人都希望举止得体，留给他人有涵养、有素质、有气质的印象，带给人清新、舒心的心理感觉，同时也为自身增添社交自信和追求成功的力量。

沈千柔受雇于一家礼仪公司担任礼仪指导，她的工作是引导社会名流以及职业人士掌握社交礼仪的基本知识和技巧，为事业成就提供良好的开端。

一些大型企业的人力资源部门将销售部及公关部员工委托给沈千柔进行礼仪培训。如何着装打造职业形象，如何在第一次拜访陌生客户的时候塑造专业的企业形象，以及

商务酒会中举手投足的细节，都是她系统指导的内容。

这些培训是经过礼仪顾问结合礼仪知识和心理学相关技巧总结出来的实用技能。经过沈千柔的礼仪培训，职场人士掌握了最基本的礼貌礼仪和行为标准，懂得在公共场合要用多大的声音说话，才能引起对方的注意，又不会干扰他人的交谈，给别人留下良好的印象。

基于心理学常识和生活经验，我们知道如果一个人初次留给他人一个很好的印象，那么人们倾向于给他一个良好的整体评价，会无意识地将优点和好评加到他身上，乐于和他继续接触。因此，礼仪到位的销售人员的销售机会较多。

一个训练有素的职场男士最起码的礼节是和伙伴及客户进行力道适中的握手，在第一次“交手”中传递优势。一个干净、修剪整齐的右手与你相握，手掌不会太潮湿，也不很干燥，让人有一种舒心感。握手有力让人认为你是个很有分量的人，大度有气魄，充满自信，进而对你的专业能力做出信任的推断。

我们设想一下，如果接触的是一个指甲很长，而且充满污垢的手，那么人的内心就不想和他握手，这种心理的排斥感和距离感进而会否定他的其他所有方面。人自然会觉得他的专业水平不足，服务意识欠缺。

如果接触的男士手上戴了两个以上的戒指，尤其是金光闪闪、但是很劣质的首饰，就会给出“此人虚荣，不务正业”的评价。可想而知，以后几乎就没有任何合作的可能了。因此，男士尽量不要佩戴太多的饰品，以免给人华而不实的印象。

心理学认为，衣饰也是一个人才华的外露，因此，有效地装扮自己，不仅能提升个人形象，而且能够为我们塑造一个良好的社会形象，甚至提高职业品位。举个例子，如果两个业务员上门推销相同的电话机，我们一般会和衣饰得体、举止文明的业务员签单，而不是那个不注意个人形象的业务员。因为，在人的内心，会自然地将销售人员的品位以及素质附加到产品性能和品质上。

注视他人的方式也能透漏内心秘密。习惯平视他人的人对外界有客观的认识，性格中庸，善于把握机会；而经常俯视对方的人则具备心理优越感，甚至有很强的敌意，合作意识淡漠；仰视对方的人性格柔弱，甚至自卑，需要别人的鼓励和支持。

走路的姿势也能显露一个人的个性。走路快的人雷厉风行、执行力强、有魄力，性格一般偏外向，个性鲜明，有明显的感情好恶，同时也缺乏对细节的耐心和忍耐力，擅长做决策。步履较慢的人则一般内心平静，性格沉稳，没有大喜大悲，凡事愿意三思而

后行，善于与人合作，但缺乏爆发力，热情不足。

心理学研究表明，一个人稳定的着装风格和颜色能说明他的性格特点及气质类型。掌握了这些信息，有利于我们管理个人形象，优化与他人的沟通模式。

王天元是一家机构的色彩顾问，指导人们选择适合的颜色以彰显个人气质和职业性格，匹配职业身份与社会地位。

“纯红色领带更能树立您的权威身份，顶多加一些暗色的底纹，不适合用现在的蓝色，显得太沉稳，但气势不足。像这张照片上的粉红色就非常不适合出席商业场合，显得太活泼，缺少稳重、干练的气度。”王天元对前来咨询的企业董事长如此介绍。

衣服是人的名片，色彩是内心的外在表达。每个人穿衣喜欢什么颜色不是随机的，而是有其心理学根据的。

不同颜色代表了不同的性格特点和处事方式。一般来讲，红色给人的感觉热烈、激情而权威；黄色适合尊贵、华丽的场合，或需要保持距离感的活动；而绿色给人柔和、宁静的感觉，具备亲和力；象征沉稳和包容的是蓝色；紫色则神秘而优雅。

每个人都应该学会应用不同的颜色去匹配及强化个性优势和特点。比如，出席正式场合的讲话，男士一般搭配深色的领带，给人利落、专业的感觉。颜色越深，给人的权威感越强；女士则可根据自身风格和希望留给观众的印象选择暖色系或者冷色系，有利于突出职业特点和个性。

虽然雨果说过——人的价值在于才华，而不是衣饰。但是，注重衣饰装扮、关注礼仪细节的人会让人有被尊重、被重视的感觉，并且认为他是一个有涵养、有良好教养、平易近人、愿意与他人合作的人，甚至对他的学识和能力给予信任并做出肯定的赞誉。

知识点睛

礼仪也是一种力量。例如，初次见面的三分钟，尤其是前四十五秒的礼仪，比如打招呼、微笑、注视、握手的方式、走路的姿态，以及着装、装扮，都会令彼此做出是否乐意和对方继续交往的决定。

空虚：网络依赖的根源

引言

根除空虚的秘密是保持理想、树立目标。目标可以是长期的，也可以是短期的。比如经过长期努力成为神经科学领域的学科带头人；终身学习婚姻保鲜技能，保持和妻子的和睦婚姻；五年内成为公司的骨干力量；三年内完成注册会计师考试；两年内掌握德语日常会话；半年内完成 30 万字的书稿；今天买到称心的外套……

空虚，是一种负面的情绪体验。空虚者感到弥漫身心的寂寞感和无所事事的罪恶与无助，打不起精神，找不到有兴趣的事情，缺乏动力参与集体活动。

为了摆脱空虚，有人消极地沉溺于网络游戏，有人连续几天看肥皂剧，也有人酗酒赌博，或者到处闲晃悠，泡酒吧制造事端。这些不良行为无益于消除空虚，反而让人感到更加寂寞和愧疚。

马俊阳初中毕业就不再上学，在社会上晃荡，和一帮比自己稍大的孩子混在一起。他们无所事事，整天在街上闲逛。

马俊阳经常睡到日上三竿才起床，然后去网吧和网友聊天。他连续两三天在网吧玩网络游戏也不回家，经常被父亲从网吧拖回去，但屡教不改，下次继续疯狂地玩游戏，实在让父母头疼。

马俊阳和一帮狐朋狗友到处晃悠看美女，聚在一起欺负女孩，胡吃海塞，无事生非。没钱的时候，就聚伙去学校门口敲诈学生，成为周边学校的一大祸害。

马俊阳和其他孩子因为表现不佳、缺乏认同感而被迫离开学校，整天无所事事晃悠在网吧和街头。这些青少年一般在学校的时候成绩不佳、违规违纪，被学校遗弃，甚至被父母嫌弃，成了谁都不喜欢的“问题少年”。即使做了一点好事也没有人表扬，他们无力回天，久而久之，破罐子破摔，缺乏改造的动力，对现状听之任之，混迹于社会。

因为在他的生活经历中，更多的是被责骂，甚至毒打，没有表扬和鼓励。他们知道不受别人欢迎，因此不会去迎合他人的心理，更不会做家人眼中的乖孩子，他们看不到自己的未来，缺失社会规范和道德的制约，经常做出伤害他人的举动。

习惯了大手大脚的消费，没有经济来源，又需要满足哥们义气的虚荣，请大伙吃好的喝好酒，就不得不考虑弄点零花钱，最终盯上了身单力薄的学生。马俊阳为了弄到钱，甚至还和其他人半夜翻进附近的电缆厂盗窃电缆而终被劳教。

青少年只有有了实在的事情做，才可以摆脱空虚，找到学习的乐趣和生活的意义，活得精彩。还有一部分人的空虚则源于生活方式的简单和社交圈子的狭小。

29 岁的潘五昊仍孑然一人，上班面对电脑显示器，输入一行行指令，搭建出丰富多彩的软件平台，但是他的内心却非常单调和空虚。

因为性格内向，不擅沟通，加之经常加班，没有时间和机会接触女孩子，潘五昊一直没有女朋友。虽然有人热心撮合，但是他很怕说话，很少有时间和女孩一起吃饭、逛街，因此，最终还是一个人孤苦地生活。

潘五昊感觉生活很无聊，又没有办法改善。下班和周末的大多数时间都在玩网络游戏。潘五昊“不是在上班，就是在玩游戏”，父母干为他着急也使不上劲。

潘五昊感觉不到一丝丝的生活欢愉和兴奋，他甚至觉得自己的生活很无聊，没有意思。他在网络中有很多好友，但在生活中却很少有人可以沟通。尤其到了周末，同事们都过起了自己的家庭生活，而独身在这座城市的他就只能窝在家里上网、看电视。

刚大学毕业，还能找到同为单身的同学和同事一起玩，但渐渐地，他们有了女朋友或者结了婚，就不再“随时有空”了。而潘五昊也实在不好意思在周末打扰别人的二人世界。

潘五昊渴望有个人可以说话，尤其在国庆这样的长假，一个人闷在家里，七天连个说话的人都找不到，经常是一天说不了一句话。他感觉自己快要憋疯了，但是又找不到有兴趣的事情可以做，就这样将自己的青春消耗在空虚和无聊的游戏中，陷入“恶性循环”不能自拔。

空虚的另一种表现是“网络依赖症”——漫无目的地浏览网页，各大门户网站、交友论坛、社区都留下了网络依赖者的足迹。他们会在一天里数次登录邮箱，生怕错过一封邮件，漏掉一条信息，经常的情况是上班的八小时全消耗在了浏览网页上，工作却没有成效。

一般来讲，性格内向、兴趣匮乏、情感淡漠的人容易感到空虚。他们不善于从身边的事务中找到兴趣，发现不了生活的乐趣。

如果一个人的感情生活丰富，懂得去爱一个人，也被人关爱，则不会觉得空虚，而会感到生活充实和满足。在人际关系的互动中，感受到被需要的成就感，能激励出发自内心的动力去改善生活和工作。比如被妻子需要，会激起丈夫强烈的责任感。

另外，工作和生活充实的人不会感到空虚。成年人尤其是老年人，经历了人生沉浮，对眼前和未来的生活比较满意，要么享受退休生活，要么忙于照顾孙儿，无暇空虚。因此，从操作的角度讲，让自己忙起来对赶走空虚有一定的作用。

保持和家人、朋友的沟通对消除空虚大有裨益，在沟通中享受被关照、被呵护的感觉，会令人心态平和，在亲情和友情中汲取积极向上的动力。

根除空虚的秘密是保持理想、树立目标。目标可以是长期的，也可以是短期的。比如经过长期努力成为神经科学领域的学科带头人；终身学习婚姻保鲜技能，保持和妻子的和睦婚姻；五年内成为公司的骨干力量；三年内完成注册会计师考试；两年内掌握德语日常会话；半年内完成 30 万字的书稿；今天买到称心的外套……

这些或大或小的目标促使我们行动，从而使我们内心充实，摆脱网络的诱惑。



在空虚的人看来，生活虚无而没有意义，缺乏价值，甚至连自身存在于世界的意义也没有。作为解决之道，每个人需要给自我的人生注入意义和价值，比如将成就事业、呵护家人等需要和与其他人建立密切心理联系的事情作为生活目标。

延迟满足：更大的收获在后头

引言

延迟满足，从本质上讲，是调动孩子的意志力抵制外界诱惑，获取更大成果的过程。进一步的调查发现，对糖果没有抵制力的孩子在生活中缺乏耐心，很难在一件事情上坚持较长时间，保持足够的兴趣。他们难以形成长期的兴趣和爱好。

20 世纪 60 年代，斯坦福大学的心理学教授米歇尔进行了一项“延迟满足”的实验。这项实验是在斯坦福大学的幼儿园里进行的。

研究人员把孩子独自留在屋里，给每个孩子面前放了 4 颗糖果，并告诉他们：“叔叔要出去一会，你可以随时吃掉糖果，也可以在叔叔回来之后再吃。如果等叔叔回来再吃糖果的话，叔叔会再给你 4 颗糖。”

也就是说，如果孩子在实验人员回来之前吃糖，可以吃到 4 颗。而如果等到实验人员回来再吃塘，就可以得到 8 颗糖。

研究人员离开之后，有的孩子为了不看充满诱惑的糖果而背过身去，或者做一些小动作，还有一些孩子伸手打糖果，有的孩子抓着糖果不放，不到两分钟就吃完了糖。很多孩子在 5 分钟内放弃了坚持。

10 分钟之后，研究人员回到屋子里，告诉孩子们可以吃糖了，而且是 8 颗糖。这时，

只有三分之一的孩子面前还有糖果。

孩子都喜欢糖果，尤其是当甜甜的糖果就摆在面前的时候，这种伸手即得的诱惑让很多孩子听从食欲的指使，很快满足味觉，吃完了糖果。这部分孩子对糖果没有表现出丝毫的克制和忍耐，当然也就得不到更多的奖励。

孩子想要马上满足欲望的情况较多。而适当地克制欲望，推迟满足的现象，心理学上称为“延迟满足”。

延迟满足的实验表明：在儿童期，大约三分之一的孩子能够抵制外界诱惑、克制内心欲望，他们最终获得了更多奖励、更大奖赏，显得更成熟一些。

延迟满足，从本质上讲，是调动孩子的意志力抵制外界诱惑，获取更大成果的过程。进一步的调查发现，对糖果没有抵制力的孩子在生活中缺乏耐心，很难在一件事情上坚持较长时间，保持足够的兴趣。他们难以形成长期的兴趣和爱好。

事实无数次地证实，想要做出一番成就，就必须克制内心的欲望，抵制外界的诱惑，甚至放弃眼前的享乐，才能心无旁骛、集中精力地做好一件事情。

15 岁的夏冬卉已是体操界的明星人物，获得过若干次全能冠军。她的得分优势是平衡木项目，从未失过手。

5 岁进入体操队，夏冬卉开始了夏练三伏、冬练三九的训练生涯。每天上千次地在 10 厘米宽的平衡木上翻上翻下，寻找身体和器械合二为一的感觉。

枯燥的训练让运动员身心俱疲，渴望外面的精彩，想要逛街、旅游，甚至谎称生病出去玩。只有夏冬卉坚持训练，她知道唯有完成每天的训练量，甚至超额完成教练要求的任务，才能掌握并熟练发挥动作要领，取得良好成绩，脱颖而出。

职业体育对运动员动作的娴熟程度要求极高。夏冬卉从最初能够完成全套动作，到现在熟练掌握高难度动作，并在赛场上淋漓尽致地发挥，全在于抵制住了外界的诱惑，心无杂念、全身心地投入体能和技能训练。

运动员的训练量不小，加之孩子有惰性心理，都想少吃一些苦。和夏冬卉一起入队的队员，教练不在或者没紧盯着的时候都会偷懒，少练几个动作，少练几遍，以减轻身体的疲劳和伤痛的折磨。

夏冬卉很清楚地知道，只有坚持训练，才有机会上场，也才有拿冠军的可能。她坚持完成每天的训练量，并且主动放弃周末和节假日的休息，减少和家人的相聚，一心想着如何提高动作的成功率。最终，夏冬卉脱颖而出，站上了领奖台，接受观众的欢呼和祝福。

一个成年人，如果在周末还专心于未完成的工作，甚至放弃各种聚会和出游，不看电视，不听音乐，废寝忘食，那么他虽然延迟了眼下的满足，但必将取得事业的成功。因为，在事业上取得成功，受人尊敬，必须付出代价，那就是放弃当下的享乐，暂时不出去喝酒，不沉溺于电视剧和足球赛，而坚持继续工作。

一般来讲，能够延迟满足，擅长管理情绪和各种欲望的孩子将必然取得学业的成功和心理的成熟。如果学龄的孩子在做作业的中途，屡次中止作业，起身上厕所、喝水、吃零食、看电视，或者找父母聊天，则延迟满足的能力较差，不能忍耐学习的单调而导致学习效率差、成绩不良，属于“及时享乐”的孩子。

作为家长，或许经常对孩子路过食品店而大哭大闹束手无策。孩子想要马上得到喜欢吃的食物，怎么劝、如何哄都不管用，连两分钟都不愿意等。那么，如何培养孩子的韧性和耐性，使其主动“延迟满足”，这是每个关心孩子健康成长的家长所关心和重视的话题。

想要培养孩子克制、忍耐的性格，家长首先要以身作则，学会控制自己的情绪。在遇到不高兴的事情时，不要当着孩子的面大发雷霆、歇斯底里，而应理性地对待生活中的挫折和不快，为孩子树立良好的榜样。

家长应引导孩子树立远大的目标，不为眼前的小利益所迷惑，使孩子能理性地对待眼下的诱惑，培养孩子大气、大度的思维，不在无关紧要的小事上花费太多的时间和精力。

让孩子形成坚韧的品质，从坚持中获得好处，也是培养孩子成熟心态的重要因素。

知识点睛

和被诱惑俘获、被欲望指使的孩子相比，如果一个孩子能够抵制糖果的诱惑，克制暂时的欲望，那么其心理发育更完善，情商也更高，以后的人生将取得更高的社会成就。

Part 2 健康心理学

随着现代社会的发展，物质生活改善了，精神世界丰富了，而人的身心健康状况却日益恶化。健康心理学正是研究影响身心健康的因素，以及这些因素如何作用于我们的身体，从而找到改善身心状况的方法。健康心理学指出，增强身心健康的方法包括健康、积极的乐观心态，良好的情绪，适应社会的能力，以及面对挫折和磨难的意志力与毅力，有效应对生活中的压力和不良情绪，最终实现吃出健康、笑出快乐、睡出幸福。

吃出健康：汲取美食的快乐素

引言

一方水土养一方人。饮食习惯的迥异决定了各地居民的性格截然不同，形成了独特的人文风景线。比如，湖南人喜欢吃辣，他们性格直爽，做事泼辣、干练、有魄力、不拖泥带水；陕西人则三顿离不开面食，他们为人忠厚老实、做事大度、不喜欢计较细节；上海人喜食甜食，因此形成了谨慎、保守、注重细节的性格特点，也因为长期食用甜食，使得上海人体质一般偏向黏液质，处事温和。

在日常的饮食中，有一些食物可以帮助我们摆脱情绪的低落、烦躁、压抑和苦闷，有效提高心理的兴奋性，激活快乐中枢，让我们变得快乐。

路颂芬最近心情不佳，就像快要被吹爆的气球，感到漫无边际的压力，烦躁不安，总是平静不下来，无法静心着手最有兴趣的阅读和写作。

路颂芬像是完全变了一个人，原来温柔、优雅的她现在坐立不安，经常发脾气，总感觉心头有块石头，一个人在屋子里踱来踱去。她没有心情和耐心逗儿子玩，三岁的儿子缠着要她带他去公园玩，也被粗暴地推开。

丈夫认为她情绪高涨并紊乱，建议服用安神类药物调节情绪，同时为她推荐并烹

制美食，抑制烦躁情绪的蔓延。在“快乐食谱”的帮助下，路颂芬很快恢复了往日的恬静和细心。

30 岁的路颂芬和很多已成家的女性一样，不仅要在家里照顾丈夫和儿子的衣食，而且要在工作中取得领导的赞许，为职业发展及职位升迁打好专业基础。

在家里难免遇到儿子淘气闯祸而生气，或者和丈夫因生活琐事而吵架，工作中少不了遭到领导的批评或者同事的误解甚至排斥。这些压力压在她的身上，两三年下来，路颂芬感觉生活索然无味，工作也没有奔头，失去以往的耐心和活力，变得苦闷烦躁，情绪起伏，甚至有想要逃离生活和工作环境的冲动。

经过心理咨询师的分析，路颂芬了解到自己的解决方法在于建立有效的沟通，化解生活和工作中的压力，并且初步掌握了缓解压力的技巧和增强沟通能力的技能。

在丈夫“快乐食谱”的帮助下，路颂芬摆脱了焦躁情绪，重新找回了快乐的心情，恢复成一个优雅的女人。

这份“快乐食谱”中的食物包括：大蒜、牛奶、南瓜、香蕉、冰激凌、巧克力、鸡肉、鱼肉。这些食物有效地缓解了路颂芬的焦虑情绪，帮助她恢复平静。

科学研究证实，大蒜可以有效帮助人减少焦虑情绪，抑制怒气的产生，最终减少无缘无故发脾气的频率，达到调节情绪的目的。但是食用大蒜后口气不佳，让路颂芬对大蒜敬而远之。经过丈夫的劝导，路颂芬开始在不需要外出或不用近距离接触他人的情况下食用大蒜，并且在食用后及时刷牙或嚼口香糖以清新口气。

路颂芬坚持长期饮用高钙牛奶，这样可以有效遏制焦虑情绪的产生，少发脾气。南瓜和香蕉中含有的维生素和生物碱物质可以减少她的忧愁，帮助她在压力面前保持平静的心情和良好的心态。甜食类食品则负责激活大脑的快乐中枢，调动快乐情绪，使她感到愉快。鱼肉中的脂肪酸有效促进血清素的分泌，而血清素是调节人情绪平衡的重要物质。

上述食物所含的“快乐素”高于其他食物，帮助路颂芬缓解了精神压力，使其恢复了往日内心的宁静。

来自于湖南的石烨丰喜欢辣味食品，三日不食辣就感觉浑身不自在，像是缺少了什么一样没有精神。上海的饮食让他不适应，经常在夏季长出很多不该在这个年龄出现的青春痘。

石烨丰最渴望和最开心的时刻是老乡聚会，不仅可以在乡音中感受到亲切，化解身处异地的寂寞和孤单，而且可以和同乡在正宗湘菜馆享受一顿难得的美食，一饱口福。他们喜欢剁椒鱼头的辣，更离不开毛氏红烧肉的香，吃一回湘菜简直比在三伏天吃冰镇西瓜的感觉来得更舒服、更值得回味。

湖南人石烨丰喜欢吃辣，几天不吃湘菜就感到浑身没有力气，整个人像霜打过的茄子一样蔫耷耷的。来自五湖四海的同事们则具备不同的饮食习惯，能在异地享用一顿正宗的家乡美食对于他们来讲是一次不小的心理满足。比如来自陕西的小李喜欢吃面食，和同事吃饭每次都嚷嚷着要吃面。

一方水土养一方人。饮食习惯的迥异决定了各地居民的性格截然不同，形成了独特的人文风景线。比如，湖南人喜欢吃辣，他们性格直爽，做事泼辣、干练、有魄力，不喜欢拖泥带水；陕西人则三顿离不开面食，他们为人忠厚老实、做事大度，不喜欢计较细节；上海人喜食甜食，因此形成了谨慎、保守、注重细节的性格特点，也因为长期食用甜食，使得上海人体质一般偏向黏液质，处事温和。

从心理角度看，满足一个异乡人的最好方式是和他一起享用最地道的家乡美食，这也是他的快乐来源。地道的家乡美食不仅让身体尤其是胃感受到故乡的味道，而且让人感觉亲切，自然释放了心理压力。这份和谐和适应让人身心舒畅，亲切感也是赶走压力的一剂良方。

不同地域的人对美食的需求具备地方色彩，但一些共同的，比如路颂芬所接受的“快乐食谱”中列举的食物对所有人都适用。

美食让人感到快乐。反过来，良好的心态、快乐的心情也会让我们感受到食物的乐趣，即使粗茶淡饭也能感受到身体的满足和心灵的愉悦。中国有很多美食家，在享受美食的过程中也感受到生活的无限乐趣。



苏东坡就是一位美食家，不仅善吃，而且喜欢创造美食，为后人留下了“东坡肘子”。他创作了无数关于美食的诗篇。有一次，苏东坡吃了一位老妪做的饼，品尝之余作诗道：“纤手搓来玉色匀，碧油煎出嫩黄深。夜来

春睡知轻重，压扁佳人缠臂金。”

能从一个小摊上的普通面饼吃出如此情调，苏东坡的喜悦心情和良好心态可见一斑。



民以食为天。吃是人的头等大事，不仅要吃饱，而且要吃得有营养，有讲究。有一类食物能给人带来快乐，可以使我们更贴近健康和幸福。

心理体检：心理健康看得见

引言

心理体检，简单来讲，就是通过科学的心理测评表，对人的心理状态和情绪进行测试，以便在早期就发现心理小问题，将各种心理疾患扼杀在萌芽状态。心理体检和生理体验类似，简单易行、便捷迅速，能快速评估人的心理健康状况和情绪状态。

作为一项新兴的心理健康管理手段，国内多家机构已开展心理体检的服务。心理体检，有时也称为“心理 CT”和“心理扫描”。

心理体检，简单来讲，就是通过科学的心理测评表，对人的心理状态和情绪进行测试，以便在早期就发现心理小问题，将各种心理疾患扼杀在萌芽状态。

心理体检和生理体验类似，简单易行、便捷迅速，能快速评估人的心理健康状况和情绪状态。

又到了一年一度单位组织体检的时间，接到体检通知单，左港生发现和往年不同的是此次体检不光有生理体检项目，还包含两项心理项目，他感到很新鲜与好奇。

在期待已久的心理体检中，左港生按照自身的真实情况认真回答。心理体检报告单显示，左港生的压力指数偏高，比 75% 的人高。左港生觉得测试结果很准，符合实际情况。

近年来，左港生经常无缘由地感冒、头痛、腰酸背痛、体力不支，甚至头晕、耳鸣，这正是需要心理体检的生理征兆。心理体检项目的压力综合测评证实，左港生的压力指数偏高，与他的主观感受以及客观状况吻合。

从 25 岁开始的这 10 年，左港生无时无刻不感受到来自生活的压力。35 岁的他没有任何存款，可谓捉襟见肘，经常为经济状况而担忧，甚至不敢参加朋友的聚会。他就等着每个月发工资还房贷，除此之外仅够支付家庭的日常开支以及孩子的基本教育花费。

同事结婚，他都要计算有没有余钱凑份子。在经济压力面前，和同事的友情渐渐淡了，工作以外的交往愈来愈少。他经常为经济状况而担忧，甚至一度因此而失眠，需要助眠药物才能入睡。除了经济压力，左港生还有来自婚姻情感的压力。妻子希望他能和其他男人一样出人头地，拥有自己的事业和足以让家人衣食无忧的收入。这种期待所带来的压力感伴随着内心感受和生理反应的轻重程度在心理体检中直观地表现了出来。

婚姻测评结果显示，左港生的婚姻幸福感处在中等水平。他们夫妻能够相互理解，但是支持不足。对家庭角色的观念存在差异，以及价值观念的不同导致两人经常不能顺畅地沟通，对于敏感话题，比如和双方父母的沟通、谁管钱、性生活等采取回避的态度，缺乏开诚布公的信赖。

左港生认为两份报告完全吻合真实状况。更重要的是他得到了来自心理顾问的专业指导和建议。

刘凡是名心理学本科生。在校学习期间对心理测评感兴趣，除了老师要求的书籍外，她还主动阅读了大量测评报告和材料，擅长测评的应用。

刘凡任职的心理体检中心附属于一家大型教学医院，每年接待心理体检人员两万人以上。在这样良好的应用环境下，不到一年的时间她掌握了常用测评工具的使用和报告解读，能独立为体检用户解疑答惑，顺利完成体检任务。

她撰写的心理体检报告详尽，易于被客户理解。同时，她还对客户提出的心理困惑进行解答，成为最受欢迎的体检顾问。

下个月，刘凡将接待一家单位两千人的心理体检。她感到被需要和被认可的兴奋和喜悦。

心理体检的实施一般需要有心理学和临床医学的背景，了解心理学和临床医学的基本知识。体检顾问能够鉴别心理问题和精神问题，对个体的体检报告做出健康与否的诊断，再根据诊断结果，明确体检者下一步需要采取的措施。

一般来讲，心理体检适合进行集体和个人的针对人格、压力、婚姻、心理状态、社交以及职业的测评。

人格测评是心理体检最核心的测评之一，用来描述一个人最稳定、可靠的性格特征和个性发展状况，以及在生活中遇到挫折时的应对方法和沟通方式。

人格测评若是应用在青少年身上，可以检测其人格发展是否完善，及个人的社会化程度。是否适应社会环境和学习氛围，是否和社会道德要求相符，是否存在人格发展的不完善问题，比如依赖性、强迫思维、恐惧心理等，是否存在沟通障碍等都可以通过人格测评得到直观的评分。

人格测评用在招聘环节，预测应聘者和岗位的匹配程度，以及所能达到的职业高度。比如销售人员和财务人员在沟通能力、思维灵活性、坚持性等因素上的要求显然不同。如果一个人沟通能力欠佳，思维严谨而缺乏灵活性，坚持原则而不懂得变通，则他适合从事财务工作，可能不会胜任销售工作。

如果想要更全面、客观地了解自己的心理状况，如果想要了解婚姻和家庭生活的满意程度，如果想要评估职业倦怠程度，如果感觉生理不适，但是又缺乏临床指标的支持……你就需要心理体检。

我们可以根据心理体检的评估得分指导生活，调节心理。心理健康状态较好的人继续保持良好的心态和愉悦的心情，心理亚健康者则需学习提高心理状况的知识和技能，自主改善亚健康状况。

如果体检报告显示心理状况欠佳，则需寻求心理咨询师的帮助，通过分析面临的心理困惑，找到减缓压力、调节身心的方法。更严重的情况，比如已影响饮食起居和正常工作，则需要进行专业的心理或临床治疗。

心理体检是一面镜子，让我们及时发现自身的心理困惑。心理体检是一把尺子，让我们客观评估自身的身心状态，保持愉悦与健康。

知识点睛

发烧了，我们自然会想到测体温。如果高烧不断则需要采取紧急降温措施，以免引起身体和大脑的严重损伤。焦虑了，我们会寻找心理检测工具。如果焦虑程度较重，则会影响寝食、思维与行为，必须求助于专业心理人员。体温计是衡量体温正常与否的标准工具，心理测评表则是评估心理健康的“尺子”。

实用完善的身心健康观

引言

人的健康包含三个方面，首先是身体健康，没有疾病。其次是社会功能正常，能适应社会生活的需要，胜任不同的社会角色，在母亲、妻子、女儿、职员、公民等不同的角色间顺畅转换，并和谐地融为一体而不产生大的冲突。最后，健康也包含心理健康，具备良好的心态，对外界和自身有客观的评价，能够恰当处理情绪和情感。

一个人只有身体健康、没有疾病，同时内心宁静、心理和谐才能感受到来自平凡生活的点滴幸福，创建和睦的家庭环境，成为子女喜欢和尊敬的父母。

28 岁的钱水文四个月前刚诞下一名女婴，母女健康。母亲和婆婆轮流伺候产后的钱水文。她们无微不至地照顾她，变着法子让她吃饱吃好，以保持充沛的精力和充足的奶水。

钱水文觉得她是最辛苦的人，其他人必须无条件地围着她转。忍受十月怀胎的行动不便、生产的疼痛，产后还要待在家里，不能看电视，不能穿高跟鞋，不能逛街，甚至不能洗澡，这些让她感到委屈和压抑，她认定别人亏待了她这个功臣。

妈妈做的饭不可口，婆婆擦的桌子不干净，老公烧的洗脚水不热乎，连小家伙也找茬气她，专门在她睡觉时哭闹。钱水文很烦，开始感到来自头部的疼痛。

成为新妈妈，女人们感到欣慰和幸福，感受到了生命的来之不易和身为父母的光荣，更懂得爱护和疼爱长辈。可是，钱水文认为被家里人亏待了，她忍受了这么多痛苦，还不能随心所欲地享受以前的生活。

钱水文要别人无条件地满足自己。她虽然过着备受呵护的产后生活，但是仍感到被亏待，因此没有丝毫的幸福和喜悦，反而感到压抑和烦躁。在这样的心态支配下，钱水文很不开心，想要出去逛街，妈妈不准；想要美美地看电视，婆婆说不利于视力；想要美美地睡觉，小家伙时不时地哭闹……

她想赶紧逃离这种牢狱般的生活。当老公想要和她聊天时，总被她粗暴回绝。最终，孩子在一次饿肚子哭闹时，激怒了她，她打了孩子一顿。

在不健康的心态和烦躁的心情下，钱水文所感受到的痛苦远比经历一场疾病和手术更加难以忍受。这份痛苦充分说明她不能适应身份转变的心理变化，对成为妈妈没有良好的思想准备，不懂得承担更多责任而总是觉得自己付出太多没有回报，陷入心理和疼痛的折磨中。

世界卫生组织指出，一个人要身心愉悦、感到幸福，其身体、社会功能和心理必须处在良好的状态下。

也就是说，人的健康包含三个方面，首先是身体健康，没有疾病。其次是社会功能正常，能适应社会生活的需要，胜任不同的社会角色，在母亲、妻子、女儿、职员、公民等不同的角色间顺畅转换，并和谐地融为一体而不产生大的冲突。最后，健康也包含心理健康，具备良好的心态，对外界和自身有客观的评价，能够恰当处理情绪和情感。

钱水文因为心态的失衡导致心理状态不佳，而最终影响了生理健康和家庭和谐。如果一个人长期心情抑郁、压力过大，就容易导致疾病。

因为工作需要，秋荷老师频繁加班，经常不能按时吃饭。加之家庭变故，处于极度抑郁中的秋老师得了胃病。稍微受凉就觉得胃疼，遇到辛辣刺激的食物就会胃部灼热，令她苦不堪言。久而久之发展成了慢性胃病，有时还会引起胃溃疡，严重影响生活质量，不得不随身携带胃药。

如果某段时间学校工作忙、压力大，她的胃就会变得更加脆弱，偶尔吸进冷空气都会让她疼痛难忍，因而她心情沮丧，总是一副愁眉不展的样子。

后来经过心身科医生的系统治疗和自身的心情调节，秋老师的胃病好了一大半，终

于能看到她的笑容了。

心理学和医学将这一类疾病称为心身疾病。心身疾病由社会和心理因素所导致，或者心理因素在疾病的发生中扮演着重要角色。

生理因素影响心理因素，身体不适的时候会心情压抑、烦躁、苦闷。心情不好的话也会影响身体健康，如长期烦躁不安可能引起头疼和失眠，长期失眠又会引起精神状态差、精力不足而心情沮丧，最终形成心理和生理相互影响的恶性循环。

心理和生理因素同时影响着我们的健康，有时实在区分不出来。这种情况在除了胃病以外的其他心身疾病方面都有明显的体现，包括哮喘、高血压、冠心病、疲劳综合征、阳痿、偏头疼、神经性厌食等。

胃病患者都有这样的感受，当某段时间心情好时，胃病不易发作，而当工作压力大、心理负担重时，容易复发；高血压、糖尿病以及冠心病患者心情舒畅时，容易控制血压、血糖水平，而长期压抑和苦闷，则难以控制这些生理指标；某些阳痿患者则完全受制于情绪是否紧张……

心身疾病或许是一个新名词，但是它的内涵并不新鲜，成语“郁郁成疾”说明了生理和心理可以相互作用。单纯的生理健康并不是全面的健康观，心理不适也会诱发疾病。因此，体验到愉悦和幸福的人，才是健康的。



生活经验告诉我们，身有小病但心态良好的人，远比身体强健而心情压抑的人感到愉快和幸福。长期处在愉快心情下的人，每天乐呵呵的，身体也变得更健康；而生活在抱怨、压抑、苦闷中的人则容易患上各种慢性疾病，最终成为病人。

点中女性幸福穴位

引言

幸福不是攀比，而是感悟现时的美好。时间证明，每个家庭的富足、和睦生活都是依靠两人的双手获得的。只想享受和占有，而不愿付出的人最终也没有幸福，至少缺乏创造幸福的感受。在婚姻面前，平和、睿智的女孩是幸福的、充实的。

童年时女孩都喜爱安徒生童话，故事的结局无一例外——王子和公主幸福地生活在一起。

看到这里，女孩就可以像公主一样满怀幸福感地甜甜入睡了。可我们是否想过：在平淡的生活中，王子是否愿意和公主一起做家务？是否依然记得公主的生日？有了小王子之后，王子爸爸是否会换尿布？王子会不会觉得公主老了，越来越啰唆了？……

即使住在皇宫里的公主也会遇到烦恼和苦闷，并非万事顺心。那么，现实生活中的女人们幸福吗？

27 岁的冷梅和 29 岁的刘海安新婚不久，但冷梅却感觉不到一点兴奋，只有担忧和恐惧，甚至对婚姻生活产生了逃避的念头。

冷梅各方面条件不错，等待了刘海安 6 年，是要给他时间来证明自己。身边同龄的女人大多已经结婚，有的已有小孩，过着一家三口的幸福生活。她想要一个家、一个温暖的家。她深爱着刘海安，但是他的收入并不足以保证婚后丰衣足食，更别提在北京拥

有房子了。冷梅认为自己很不幸爱上了没钱的男人。

为了未来有良好的经济基础，刘海安辛苦工作，经常连续加班，有时工作到深夜，但冷梅也毫不心疼。

人们常说“贫贱夫妻百事哀”。想到这句话，冷梅就为未来的婚姻担忧。她担心婚后经济窘迫——没有丰衣足食，没有车子房子，甚至连孩子的教育基金、日常的生活开支都得仔细计算着花，更别提自己梦想的富足生活了。

结婚后刘海安忙着工作，一门心思想赚钱，改善经济状况，所以没有恋爱阶段那么多时间陪冷梅，每天回到家里只想倒头睡觉，使她感觉受到冷遇。

冷梅认定自己是公主，但是却不得不穿上灰姑娘的简朴衣裙，她不甘心。她厌烦这一大堆家务活，缺少浪漫气息的生活和她梦中公主的待遇相差甚远。她感觉沮丧，甚至对婚姻和爱人感到失望。事实上，她有稳定的职业，良好的家庭支持，还有一个聪明能干、积极向上、敢于承担责任的丈夫。但是，冷梅生活在自我想象的虚幻婚姻里，不愿意站在现实中脚踏实地地生活，感到心理不平衡，过低评价自己的婚姻，到处向人抱怨自己的不幸福。

在婚姻中得不到满足感的女人是不幸福的。因为婚姻在女人的内心占据最大的比重，是影响幸福感的最关键因素，也是闺蜜们在一起时最频繁讨论的话题。有些女性婚姻不幸是因为没有找到疼爱自己的丈夫，而冷梅则是缺乏健康的心态，急于享受却不愿意付出和承担，只看到他人的成就，却看不到曾经的付出和坚持。

在大多数普通的家庭中，只要夫妻双方善于经营爱情，同时学会理财，规划收支，合理消费，力争开源节流，就能获得不错的生活质量。

30 岁的王蕊和同岁的楼阳 5 年前步入了婚姻殿堂，享受两人世界的浪漫和柔情。新婚初，楼阳仅是个小职员，领着饿不死人的薪水，根本没有实力添置房产。

在王蕊的鼓励和支持下，楼阳终于一步步取得了事业上的进步，成为公司的副总，负责公司的日常运营。自然地，他们也获得了良好的经济保障，在天津购买了第一套房子。

和丈夫在一起的 8 年里，王蕊尽力支持他的事业，给他自信。虽然生活简单，但是他们也能找到乐趣，每天过得开开心心。因为在他们看来，彼此是这个世界上最值得信任和珍惜的人。

虽然世界发展迅速，外界环境日益复杂和多变，但是作为年轻人，尤其是 80 后的女孩，一定要相信真爱的力量，坚信只要经过奋斗，就可以实现富足的生活梦想。届时，两人分享劳动果实时内心的喜悦和成就感将远远超过嫁给一个眼下经济实力不错，但缺乏感情基础的所谓成功男人。

时间证明，每个家庭的富足、和睦的生活都是依靠两人的双手获得的。只想享受和占有，而不愿付出的人最终也没有幸福，至少缺乏创造幸福的感受。在婚姻面前，平和、睿智的女孩是幸福的、充实的。

女人的幸福感不是从男人身上找到的，而是来自自我内心的强大。心里有幸福，就会平和地对待每一件事，不会怨天尤人，自怨自艾。因此，从某种意义上讲，幸福的女人将带给整个家庭快乐和健康；而内心不幸的人如果不改变认识模式，那么将永远被困在不幸中，无论她和谁在一起。

调查显示，大学本科学历的女性的婚姻幸福感最强，而女性研究生的感情和婚姻满足度最低。

这是因为，一般来讲，学历越高的人对事业的渴求越旺盛，事业心越强，相应花在工作上的时间和精力就更多，实在没有太多精力打理生活。这也正是大量具备姣好外貌、良好教育、优越工作的“三高女性”却一直没有收获爱情的缘故。

不管新时代对女性的要求如何，纵使按照网络流行语的残酷说法——她们要“上得厅堂，下得厨房；杀得木马，翻得围墙；买得起好车，住得起好房；斗得过小三，打得过流氓”，只要恰当地平衡工作和生活，留出足够的个人时间，拥有健康的生活态度，就能取得事业和感情的双丰收，同时保持身体的健康和心理的愉悦。



幸福的女人并不是伸手即可摘月的，也不是最漂亮、最富有的，而是心态健康、懂得在平凡生活中发现和欣赏点滴美好的女人。女性的幸福不在于拥有多少财富，而在于拥有健康的心态。

轻拧愤怒的调节阀

引言

愤怒促使人体交感神经过度兴奋，让人血压上升、心跳加快、呼吸急促，不利于身体保健。经常生气的人容易引发高血压、心脏病。同时，愤怒也使人的消化系统紊乱。我们经常说“我被气饱了”，就是这个原因。愤怒使人消化不良，食欲降低，甚至丧失味觉，久而久之，容易引发消化系统疾病。制止愤怒，人人有责。

人们面对生活中的各种状况，时刻体验着丰富的内心感受，难免表现出情绪。情绪在人与人之间快速传播，一个微笑的正面情绪可以瞬间将快乐传递给对方。而负面情绪（如生气、愤怒等）的传播比愉快、高兴更快，更容易带动人的愤怒感。

因为未能按时上交论文而且进展太慢，硕士研究生孙翠彤被导师狠狠批评了一顿。论文未能完成是有原因的，实验设备不到位，中间还被课题组的其他事情耽误了四个月，才导致实验进度缓慢。

孙翠彤很愤怒，满肚子的委屈让她心情很不爽。和男朋友一起吃饭时，就因为他将菜掉在桌子上这么一件小事而大发雷霆，吓坏了他。

孙翠彤的愤怒情绪让男朋友装了满肚子的怒气而无处发泄。回到公寓，同学拿走他正看的一本书而被重重地训斥了一通。就这样，他的同学也感到很委屈，在图书馆和工

作人员因琐事大吵了一架。

孙翠彤被导师批评产生了强烈的愤怒情绪，但是不敢也不能和导师理论，只能强忍着怒气。这股怒气总是需要一个出口的，因此她迁怒于男朋友。她的男朋友被莫名训斥后也产生了愤怒情绪，但是又不愿和孙翠彤正面对抗，就将这股怒气带回了公寓。

可以想象图书馆工作人员被人莫名地无理取闹，也会埋下一肚子的怒火，有可能和其他学生发生矛盾，也有可能和公交售票员争执，或者回到家和爱人吵架……

孙翠彤的怒火就这样被传递下去。如果一个人不能合理地宣泄和管理愤怒情绪，则会向另一个无辜的人发泄，这种情绪污染的循环现象被称为“踢猫效应”。

踢猫效应的心理学故事是这样的：

一位公司老总为了给员工树立勤奋爱岗的榜样，承诺每天早早到办公室。有一天，他被一件小事耽误而赶时间，在公路上超速行驶被交警处罚，最终还是晚到办公室了。

愤怒的老总将人事经理叫进来训斥了一通。被训斥的人事经理气急败坏地将人事助理叫到自己的办公室批评了一番，才感到稍稍解气。人事助理无缘无故被上司批评，也憋了一肚子的委屈，故意找前台接待的茬。前台接待无奈地回到家将怒气发泄在儿子身上，儿子莫名被妈妈训斥，很生气，抬脚踢了猫一脚。

踢猫效应有两个要素。其一，愤怒情绪的传递。如果一个人被别人训斥，积攒了一肚子的怨气和怒气，自然会处在敌对性很强的心理状态。任何不顺心的事情都会再次激起愤怒情绪。其二，愤怒情绪将传递给一个比自己弱势的对象。比如，老总将怨气发泄在人事经理身上，而人事经理则发泄给了比自己低一级的人事助理。同样的道理，愤怒的人事助理将怒气发泄给更弱势的前台接待，而前台接待在公司处在较低的位置，无从发泄，于是将怒气带回了家，将儿子修理了一顿。最后，儿子只能欺负小猫。

踢猫效应就此打住，但是怒气还在传递。这只小猫被儿子欺负受了惊吓，冲到了公路上，一位老总为了躲避这只猫，仓皇中撞了旁边的车子被处罚，积攒了一肚子的怒气。

可以想象，这位老总的怒气又要发泄到下属的身上，又是一次踢猫效应的开始。如此周而复始，愤怒情绪一直在人际间传播，成为情绪污染。

一个人一旦感受到了愤怒，就会产生强烈的被侮辱的感觉，从而产生歪曲的认识和

敌对的态度，使思维和行动失去理智，容易酿成错误。

愤怒促使人体交感神经过度兴奋，让人血压上升、心跳加快、呼吸急促，不利于身体保健。经常生气的人容易引发高血压、心脏病。同时，愤怒也使人的消化系统紊乱。我们经常说“我被气饱了”，就是这个原因。愤怒使人消化不良，食欲降低，甚至丧失味觉，久而久之，容易引发消化系统疾病。

那么，如何消除愤怒情绪的污染，制止踢猫效应呢?

首先，我们要学会感受和体验各种情绪。遇到令人兴奋的事情就高兴，遇到悲惨的事情就伤心，而遇到令人愤怒的事情就生气。心理学家倡导情绪应该得到适当的表达和体验，而不是压抑和克制。克制感受和压抑情绪虽然暂时风平浪静，但是长期压制不利于生理健康，容易导致各种疾病，也有悖于心理健康的基本理念。

其次，我们要做情绪的主人，不要受愤怒情绪的支配而迁怒他人。当一个人的愤怒传递给别人的时候，对于他人就是一种情绪的污染，和二手烟一样影响他人的身心。因此，心理学家建议个人要管理好自己的愤怒情绪。

再次，懂得发泄愤怒。如果感觉自己处在怒火的煎熬下，不妨离开让人生气的环境，出去大喊一声，跑步或者玩电子游戏，甚至摔打结实的物品等，这些方式均可以适当减轻愤怒情绪。

最后，理性看待愤怒，做到遇不公而不怒。人难免遇到不顺心的事情，这个时候最重要的就是看清楚事情的本质，不生无关紧要的气，也不受他人情绪的影响，做到“身处闹市，内心宁静”。如此，才可以对他人的愤怒情绪产生抵抗力，不会引起自身的强烈愤怒感。



愤怒，使人失去健康，失去理智，失去同情，更会污染他人的情绪，而带来更大范围的伤害。“踢猫效应”生动地说明了一个人的愤怒扰乱了一连串人的正常生活。

性格决定潜在疾病

引言

按照思维方式、做事节奏和行为特征，心理学家将人的性格划分为三种性格。这三种性格具备各自典型的行为特征，这种稳定的行为方式以及思维方式特点日积月累影响了人们的生理状况。因为人的身体和心理是一体的，相互影响，所以不同的心理性格类型也决定了每种人群可能易发某种疾病。疾病预防，从改造性格入手。

按照思维方式、做事节奏和行为特征，心理学家将人的性格划分为基本的三大类：A 型性格、B 型性格和 C 型性格。

这三种性格具备各自典型的行为特征，这种稳定的行为方式以及思维方式特点日积月累影响了人们的生理状况。因为人的身体和心理是一体的，相互影响，所以不同的心理性格类型也决定了每种人群可能易发某种疾病。

40 岁的屠文刚最近一段时间经常胸闷、呼吸困难，前两天因持续加班感到心脏不适被同事送到医院，诊断为冠心病。

得知自己得病需要住院综合调养，屠文刚的第一反应是找到医生询问“需要住院几天我才能出院？能不能等两天再来住院？手头还有两个项目的方案等着交给客户呢！”

屠文刚平时喜欢快速的工作节奏，一旦手头闲下来就觉得不舒服。平时走路、吃饭

都是急匆匆的，要是服务员上菜慢了，他就会急得直跺脚。

屠文刚脾气急躁，要求下属必须在3分钟内汇报完工作，经常抱怨下属讲话太慢，下属还没讲完话就被他打断。同事们很不愿意和他一起做工作，也有点害怕在他的项目组里。

屠文刚属于典型的A型性格。A型性格的人一般喜欢争强好胜，不愿意服输，任何事情都不愿意落在别人后面。在行动上表现为总是行色匆匆，走路、喝水、吃饭，以及讲话都是急匆匆的。A型性格的人不仅要求自己的工作一定要高效率、快节奏，而且也这样要求他人。

如果大街上一个人走路急匆匆的，看着其他人慢吞吞的就生气；如果一个人在堵车的时候使劲按喇叭，不耐烦地屡次开车窗探头向前张望；如果一个人在银行排队办理业务表现焦急并且一直抱怨工作人员效率太低；如果一个人在影院看电影总是抱怨节奏太慢感觉坐不住，只想知道最终结果的话……那么他很可能是A型性格的人。

如果你最不喜欢排队等待，缺乏耐心和克制力，认为坐下来品茗、喝咖啡就是在浪费时间，也很少为自己安排假期和休息时间；假如你情绪波动较大，很容易对别人的慢生活发脾气；如果你是工作狂，追求高质量、高效率、有挑战的工作，事业小有成就，深受领导的喜欢；如果你常以高标准要求自己，也要求他人，同时不注重社交，人际关系较差。那么，你很可能是A型性格的人。

心理的焦虑、紧张和生理神经系统的紧迫感交织在一起，使得A型性格的人经常感到身心焦虑，容易引起冠心病和高血压。

大多数A型性格是先天性体质所决定的，也有一些人是后天条件塑造成的。比如，金融行业的工作节奏普遍较快，从业者竞争激烈，其中A型性格的人数比例就较高。这是因为高压力和快节奏的工作模式要求每个人必须高度紧张地投入工作，尽可能压缩工作时间内的休息，必须快步走路，久而久之形成了快思维、快行动的特征。

汪涵雁是一家大型公司的行政前台接待人员，属于最基层的员工。在工作上兢兢业业，谨小慎微，别人有什么要求她尽量千方百计地满足，深怕同事不满意，惹领导生气。

说话声音甜美的汪涵雁属于性格较内向的女孩，因此经常被一些老员工指使做些杂事，比如替他人接收快递、送文件等，她虽然不乐意，但是又觉得不能得罪同事，就强迫自己必须做好这件事情。她一直害怕别人托付的事情办不好，直到同事告诉她一切妥

当了她才放心。

作为前台接待人员，经常需要和内部及外部的人员和部门打交道，汪涵雁已经被别人的琐事折磨得快得抑郁症了。

汪涵雁表面看起来随和可亲，对别人有求必应，但是她会对同事的某些不合理要求连续生气两天，又不愿意跟身边的人说，就知道生闷气。

汪涵雁的性格属于 C 型性格。这种性格的人易发癌症和抑郁症。这是因为长期得不到宣泄的怨气和抑郁心理会扰乱免疫系统的正常运转，而降低驱除变异细胞的功能。变异细胞的增生和快速繁殖就引起了癌症的发生。

医学研究证明，C 型性格的人患癌症的比例较其他人群高出 3 倍。

还有一种 B 型性格，介于 A 型和 C 型性格特征之间。B 型性格是健康的性格类型，他们遇事想得开，不急不缓，能快速调整心态以适应变化的环境，生活态度积极乐观向上，对外界有客观、现实的评价，能处理好人际关系。因此，B 型性格的人的内心安静祥和，很少发生慢性疾病和心理问题，属于长寿性格。

性格虽然是一个人比较稳定的心理特征，但是，心理学家指出 A 型性格和 C 型性格的人有必要改造自己的性格，变成 B 型性格。

除了饮食调节外，A 型性格的人在保留自身追求“高标准，严要求”的前提下，适当包容他人的各种慢，合理放松身心，则会减少冠心病和高血压的患病概率。C 型性格的人学会管理和发泄负面情绪，说出内心真实的想法，活出真实的自我，则可大大改善免疫系统的功能。



每个人有不同的性格特征。这种长期、稳定的性格特征无时无刻不在影响人们的思维方式、情绪及处事，表现为社交特点的不同。经年累月，性格会在人的体质及生理特点上刻下深深的印记。

面对压力，如何减压

引言

当压力侵袭而且压力感强烈时，会出现额头出汗、胃部不适、想要呕吐或者感到恶心，甚至遭受失眠侵扰的现象。这都是压力过高的表现，在所有人身上有相同的外在表现。可以说压力是健康的大敌，我们一定要减压。

假如你是一位产品推介顾问，上司告诉你十五分钟后有一个重要的商务活动，要求你做三十分钟的演讲，原来安排的顾问赶不到现场。而此时，你对公司的新产品还知之甚少，面对这个状况，你的反应是什么？

压力，对，你感到强烈的压力。逃跑？没有可能，也无处可逃！唯一的，也是没有选择的选择是硬着头皮上台。

对马上就要开始的演讲没有任何的材料准备，也没有提前的心理准备，此时你感受到发自内心的紧张，心跳加快，手心和额头渗出豆大汗珠，你甚至感到胃部不适，想要呕吐……

当压力感降临的时候，你该如何应对呢？

贺虎是一家房产中介公司的置业顾问，在房产行业摸爬滚打了八年，也算是资深人士。但面对每个月的任务指标，他仍觉得压力很大，经常到月末时没有一点食欲，想到

还差两万多的业绩，就不想吃任何东西。

在这个高压力的行业，他很少有充足的睡眠，压力让他一直处在焦虑和紧张的状态，甚至有时能感觉到手的不自主痉挛。

贺虎应对压力的方式是近乎体罚的体育运动，跑步、打篮球以及游泳都是他的常用方式。在田径场跑完二十圈后浑身汗如雨下的感觉痛快淋漓，让他一下子就轻松了，将压力甩到脑后。

跑步让贺虎摆脱了压力的困扰，给身体和心灵进行了一次彻底的清洗。在参加锻炼的过程中，身体会产生一种叫做内啡肽的物质，这种物质可以减轻压力所带来的紧张感，让身体处在一种愉悦的状态中。因为，内啡肽有镇痛和消除焦虑的作用。

压力是健康的大敌。压力感让人产生一种敌对心理，在这种心理状态下，容易和他人发生冲突和矛盾。在打篮球这样近距离的高强度力量对抗比赛中，体内的压抑和紧张在身体接触中发泄掉了，因而运动之后，贺虎会感到异常轻松，心情也变得明朗和积极。

贺虎清楚，面临压力的时候必须及时排解掉，因为长期的压力感会损害心脏功能，引起高血压而危害身体健康。因此，他总是每周两次按时去跑步，保证有良好的心态面对客户。

有一些人喜欢在旅行中减压。旅途中的人离开旧居之地，离开带来压力的直接环境，有利于暂时忘却压力，在异地的风俗和文化中感受另一个世界的精彩。此时，人的所有心理资源和身体能量全都集中在旅行中所遇到的好玩、好看、好听和好吃的东西上，这些事物带给人新鲜感，满足人的好奇心，亦驱散了之前抑郁和沉闷的心情。

有的人喜欢在户外运动中发泄压抑的情绪，驱赶压力，而有的人喜欢在恬静中调动身心的力量，驱赶压力。一般来讲，每个人所擅长的减压方式不同，而且不同的方法不一定在所有人身上有效。比如，欣赏音乐对于一些人来讲能够有效减轻压力感，但对另一些人则没有效果，他们必须借助其他方式才能感到放松。

小学教师文千萍每天和孩子们待在一起，看到他们纯洁的明眸，她就有莫大的力量，浑身有使不完的力气。

学校的环境大多数时间是吵闹的，很少能安静下来。在吵闹的环境待得久了，文千萍会觉得厌烦，尤其遇到教学评估或者年中考核时，会有很多任务和事情压得她喘不过气，因此失眠而导致精神涣散，影响了第二天的教学工作。

压力大的时候，文千萍喜欢邀请其他老师去养生会所做一次全面的 SPA。沉静的音乐将烦躁化解，牛奶浴将紧张融化，按摩师的指尖将焦虑揉碎。之后，再精心地化一次妆，打扮成不同于在学校时的形象，彻底将压抑和苦闷和本来的自己隔离。

不同于男性借助暴力和力量对抗宣泄压力的动态方式，女性一般喜欢从音乐、瑜伽、按摩、美食、购物等静态方式中找到化解压力的宁静感受。

当压力侵袭而且压力感强烈时，人们会额头出汗、胃部不适、想要呕吐或者感到恶心，甚至遭受失眠的侵扰。这都是压力过高的表现，在所有人身上有相同的外在表现。因此，人们可以据此判断自己何时压力比较大。

除了以上最常见的压力表现，人们发现压力大时，头发会大量脱落，尤其是中年男性，身体不再强壮。在压力作用下，头皮变得脆弱不堪、毛发的营养不足因而引起脱发。因此，某些原因不明的中年性脱发和掉发实际上可能是压力导致的结果。

写情绪日记也是不错的摆脱压力的方法。这种日记只写给自己，不需要有优美的语句和华丽的辞藻，只要讲述清楚。最重要的是在书写的过程将内心的压抑和焦虑发泄出来，即可达到化解压力的目的。这种方式是很多人采用的有效方式。

也有一部分人借助吸烟、酗酒摆脱压力。香烟和酒精的确能够暂时麻痹神经系统，使人感觉不到焦虑，但是并没有真正摆脱压力，更没有消灭压力的来源。当类似的压力事件再次发生时，人们还是会产生和以前相同的压力感。

除了常用的有效缓解长期压力的方法，你还可以做深呼吸，尽可能多地吸入空气，然后呼出。反复五次之后必将感到头脑清醒，压力感变弱。

同时，你还可以借助“搓手法”缓解暂时的压力。比如面临重要的讲话，或参加面试之前，将双手合十，使劲地相互搓，在搓的过程中注意感受指头承受的压力。

来回相互搓十次，是不是压力感丧失了？好，收拾随身物品，准备上台演讲吧。



知识点睛

外界环境日益多样化，人在成长的过场中难免有不适应的时候，此时感受到压力是正常的。自我缓解压力的方式有很多种，诸如听音乐、禅修、倾诉、逛街、运动、旅行……不管用什么方法，管用就好。

重寻愉悦：授予幸福博士学位

引言

幸福不是攀比的产物，攀比只会导致不幸。幸福更在于体悟生活中的点滴之美。和同学一次愉快的沟通、学到一种新的实用的信息检索方法、和男朋友漫步在校园湖畔、享受家庭的聚会……这些都是幸福的源泉。人生处处充满幸福。可是当我们长大了，却在追求幸福的途中迷路了。

或许读者有这样的感觉，小时候能够感觉到许许多多的乐趣，一颗糖都能带来长久的幸福回忆，一心想着长大后会有更多的乐趣和幸福。结果发现，真的长大了却不再感受到幸福，甚至觉得无助和无聊。

为什么人长大了反而感觉不到幸福，我们的生活出什么问题了吗?

顾佳德是一家留学咨询公司的顾问，为想要出国留学的学生和社会人士提供专业的指导和帮助。

通常情况下，准备留学和移民的孩子多半家庭背景优越、经济实力雄厚。他们的消费水平较高。顾佳德经常接待一身名牌、父母开着豪车送过来的孩子来咨询未来的海外学习计划。他们有更多的选择，父母主要考虑如何让孩子接受最好的教育，具备全球化的视野。

跟这些孩子接触多了，顾佳德禁不住觉得自己可怜，没有优越的家庭背景，也没有良好的经济收入，甚至连说话都没有他们有底气。工作 3 年了，消费能力远远落后于他们，他感到自卑，觉得自己是最不幸福的人。

顾佳德看到这些孩子的家庭背景比自己优越，感到自卑，觉得自己的人生是失败的，而将自身划入不幸者的行列，否定了这么多年的努力和进步。

我们来充当一下顾佳德的顾问为他做个分析。顾佳德有不错的收入、良好的教育背景、优秀的人际沟通能力，所以在工作中表现优异，受到家长和学生的信任和欢迎。但是，自身这些优势和长处却被顾佳德自己忽略。有时也不是他看不到，而是在这些生活富裕的人面前，经济收入的差距被他无限放大，成为唯一关注的事情。

“有没有想过，你如此羡慕别人的家庭背景，对你有帮助吗？况且这些孩子的父母在你这个年龄，说不准还没有你目前的状况好呢，难道你不想让自己的孩子以后有更优越的条件吗？”看到顾佳德因为这种心理而暗自伤神，甚至烦躁到失眠，影响了情绪和工作态度，主管跟他沟通时说了这些话。

经过开导，顾佳德明白了这个道理，重拾自信再次发挥个人所长，为更多的家长和孩子解疑答惑，规划他们未来的人生发展之路。从中，顾佳德也看到了自己的未来。

顾佳德发现自己是幸福的、有希望的。失眠自然而然好了起来，重新恢复了往日的活力，又成为一个健康、乐观的小伙子。

于冰嫣是一位来自普通家庭的大学生。她清醒地知道需要在大学阶段完成两个任务，一方面是要提高文化修养，培养良好的综合素养，成为令人羡慕的知性女性；另一方面是要学到适应社会和立足职业生涯的专业技能。

目标明确了，行动也就有了方向性。在努力学习专业课程之外，于冰嫣还主动查阅相关的专业进展和行业内各家机构的情况。充实的学习让她看到了未来的职业道路。

虽然生活费不多，但是于冰嫣规划得很到位，每一块钱都花得物有所值，必需的生活和学习用品样样不缺。这种理性的消费观被同学们欣赏和认可。

于冰嫣觉得大学生活真充实，她很幸福。

同学们尤其喜欢于冰嫣的优雅和文静的气质，能在 21 世纪纷扰的社会中仍保持这

种理性和纯真，很不简单。姐妹们都很愿意和她交往，有什么开心或者烦心事都愿意与她分享，因而人际关系良好，冰嫣是大家心中的榜样。

于冰嫣内心明白自身的幸福是什么。她虽然没有优越的家庭背景，甚至没有女孩子们最看重的美丽容貌，但是她不感到自卑，没有丝毫的委屈感。相反，她的理智让她在学业上取得了最好的成绩，同时也成为班级里最受大家欢迎的女生。

相比顾佳德曾经自认灰暗的心理历程，我们从于冰嫣阳光幸福的形象中不难发现，一个人是否幸福不在于他拥有多少金钱，家庭背景是否显赫，外貌是否出众，而是取决于这个人本身的内心状态。

即使生活状况普通的人也能感到幸福，只要有充实的生活态度和理性的心智。其实，幸福不是成为别人，不是幻想未来自己会如何成功，将会拥有怎么样的幸福，而是在自己的生活中发现乐趣，尤其是眼下的生活。

幸福不是攀比的产物，攀比只会导致不幸。幸福更在于体悟生活中的点滴之美。和同学一次愉快的沟通、学到一种新的实用的信息检索方法、和男朋友漫步在校园湖畔、享受家庭的聚会……这些都是幸福的源泉。

“幸福在哪里？幸福在哪里？”是我们的启蒙教育，每个幼儿园的孩子都能告诉我们幸福是和爸爸妈妈在一起，幸福是受到老师的表扬，幸福是穿了一件新衣服……这些生活中的点滴就构成了我们的“幸福图谱”。

可是，等孩子长大了却找不到幸福的感觉了。因为我们更愿意在远方寻找幸福，向未来索取幸福，而不愿意活在当下，感悟现在的幸福。

心理学家指出，除了处在战争和瘟疫中的人以外，世界上 90% 的人都有其幸福之处，只是每个人的幸福不同而已。

顾佳德被人需要，能够靠学识和智慧帮助他人确立未来若干年的生活和学习方向，因而受人尊敬是幸福的；于冰嫣清楚未来的职业发展道路，并且有融洽的人际圈子，更有和谐的心理世界是幸福的。认识到自身的优点并且知道要追求什么才会感受到幸福，这是幸福的最高境界。

亲爱的读者，如果你已经认识到这个道理，那么恭喜你已经拿到了幸福博士学位，在未来的生活中将永远带着愉悦的微笑走在幸福的康庄大道上。

知识点睛

人类哇哇大哭来到世界上，开启了追求愉悦、享受幸福的一生。吮吸母乳的婴儿是幸福的；牵着妈妈的手学步的儿童是幸福的；坐在爸爸肩上看不一样的世界的孩子是幸福的；在灯下做功课的学生是幸福的……幸福需要学习，需要用心感悟。

乐观的人有魔力

引言

乐观的人坚信：即使再困难的处境也会闯过去，成为别人眼里的幸运儿。而悲观的人感受不到生活的乐趣，看不到希望，低估自己的实力，歪曲外界的客观环境，产生不利于自己的思维和行为方式，最终危害了身体健康。

同样的生活环境下，有的人开心，有的人不满；一样的工作条件，有人抱怨，有人乐在其中；同样的境遇，有人微笑，有人皱眉。

生活就是一面镜子，你对它笑它也对你笑，你对它哭它也对你哭。我们对待外界的不同态度决定了外界对我们的反馈。

乐观的人笑对世界，得到全世界的支持；悲观的人对着全世界哭，连身体都将出卖他。有这样一个故事能够很好地说明悲观对人的危害。

曹智勇应聘到一家冷冻仓库做看管员。有一天夜里，他被意外关在了冷库里。他想如果自己出不去，肯定熬不到天亮换班就会被冻死在冷库里。

第二天早上 8 点，当另一名看管员打开仓库的时候，发现曹智勇被深度冻伤。他的手脚已经冻僵，窝在冷库的一个角度失去了知觉。

但是人们惊异地发现，由于上一班看管员的粗心没有打开冷气开关就回家了，所以

曹智勇虽然被关在了冷库里但其所在的区域是室温环境，即非常适宜睡觉的摄氏十五度。冷库里的冷藏品大半都融化了，曹智勇却被冻伤。

因为曹智勇悲观地认为，自己被关在冷库里肯定会被冻死。这种负面的可怕思维占据了他的大脑，令他无法感受到真实温度，根本没有觉察到他就正处于室温的环境。在极度惶恐中，内心的负面能量无数次地给自己暗示“好冷啊”、“我快要被冻死了”，结果，身体接收了这样的暗示，就真的感觉到了冷，而且最终形成深度冻伤。

看得出来，曹智勇的心理能量很强大，但是指向性却是伤害性的。悲观、绝望害了自己。每个人内心都有和曹智勇一样强的心理能量，重要的是一定要使其发挥正向的积极作用。

临床调查指出，在发现癌细胞的人群中，悲观的人的存活期只有乐观人群的三分之一，死亡率高出 3 倍。从某种意义上讲，患者不是被癌细胞夺走了生命，而是被自己吓死的。

这种现象说明，当一个人心态悲观的时候，身体和内心的强大生理和心理能量将发挥消极的负面作用，加重疾病。乐观的人则能在逆境和疾病面前表现出顽强的生命力，最终成为和病魔共生的长寿老人。

赵一山是一位康复医生，主要针对老年人的腰疼痛等慢性疾病展开治疗。

大多数老年人的腰部因为常年的劳损而形成陈旧性损伤，康复缓慢。腰痛常年折磨老年人，影响了他们的起居生活，降低了生活品质，所以他们都渴望尽早摆脱疼痛的困扰。

有时遇到病史长、病情重的老年人，为了缓解他们的疼痛，赵一山会给他们一种快速镇痛的药丸，服用这种药丸后，大多数老年人反映疼痛有所减轻，甚至有一部分患者能够自主活动了。

临床医生告诉我们，对于慢性损伤，只有长期坚持治疗才有缓解效果，不可能在短期内收到明显的效果。但是为什么一颗药丸就能缓解疼痛，甚至让患者自主运动呢?

其实，所谓的快速镇痛的神奇药丸只是面粉、水和糖的混合，没有任何的药物成分。这种“无效的药丸”能够镇痛的原因在于，医生给患者的不是药丸，而是能够治愈的信

心和乐观的心态。在积极心态的激励下，身体会自主调动其康复本能，产生类似于镇痛药成分的物质，起到止痛的作用。

这种“无效的药丸”在心理学上被称为“安慰剂”。安慰剂的作用是激起患者自身内心想要战胜病痛的决心和必定胜利的信心，有了这种信念之后，人就变得乐观起来，对疾病抱有正面、积极的态度，能够配合医生的长期治疗。因此，安慰剂一般对乐观的人更管用。

调查显示，心态积极、乐观的人更愿意主动求医，尤其在慢性病的调养过程中更关注自身的身体反应，显得更“惜命”，最终实现长寿的目的。

乐观的人比悲观的人更喜欢微笑，让人总是感觉暖暖的。在他们遇到困难时能得到更多人的支持和帮助，甚至连上天都要帮他们一把，让他们脱离苦海。

阴雨总有晴朗的一天，总有看到太阳的那一天。在这样强大的心理支持下，贫困大学生方江年坚持完成了学业，顺利找到了工作，实现了父母多年的期盼。紧接着，在 5 年内和女朋友一起攒到了结婚和买房的钱，开启了幸福甜蜜的生活。他相信“车到山前必有路”，只要自己坚持朝着既定的方向前进，就能获得幸福。事实证实，他真的实现了目标。

最新兴起的积极心理学在世界范围内热传。积极心理学思潮认为，乐观是一个人积极心理的主要成分之一，是一个人长期形成的生活态度。

乐观的人坚信：即使再困难的处境也会闯过去，成为别人眼里的幸运儿。而悲观的人感受不到生活的乐趣，看不到希望，低估自己的实力，歪曲外界的客观环境，产生不利于自己的思维和行为方式，最终危害了身体健康。

一个人想要变得乐观，首先需要学会发现事物的积极面，以及对自己有利的积极因素，而不是被不利的状况吓倒，变得束手无策。只要找到对自己有利的因素，就可以结合自身的资源优势，充分发挥心理能量，获得他人的支持，博得该有的成就，成为在逆境中站起来的幸运儿。

在逆境中保持微笑的人会将不幸和灾祸吓跑，屹然站立。

知识点睛

实验证实，乐观的人更长寿，对疾病具备更强的抵抗力。同时，乐观的人具备良好的人际关系，这种融洽的社会生活使人心情舒畅，能够在笑声中获得更多的亲情支持和友情关注，甚至在一定程度上会吸引好运的到来。好运更喜欢眷顾乐观、微笑的人。

笑着也会得抑郁症

引言

微笑型抑郁症的危害重大。如果发现自己或者身边的亲人出现了言不由衷、虚假甚至无奈的微笑，请及时调整。一方面加强心理宣泄，另一方面做好饮食调节。

微笑是甜美的，令人如沐春风。微笑给人阳光、积极的心理暗示，让世界充满和睦的味道。但是有一些人，他们微笑却感觉不到兴奋和喜悦。他们内心苦闷、压抑、忧虑，甚至哀伤，但是仍然每天面带微笑出现在人们面前。

他们的内心感受很少有人触及，更无人可以理解。在他们看似幸福的笑容背后，隐藏着的是深深的压抑与痛苦。

齐文博是位受欢迎的大学教授。他为人和善，对学生总是笑呵呵的，关于课程的所有问题他都会细心解答，非常关心学生的生活。

在社区，齐文博是人们心目中的好丈夫、好父亲、好儿子，经常看见他和妻子儿子一起在楼下小花园玩，看到他搀扶着年迈的父亲在楼下散步，遇到街坊邻居总是主动打招呼。

周围邻里谁家需要帮忙，他都会第一时间出现，是大伙眼中的五好男人。可是令人震惊的是，齐文博竟然在一个黎明纵身跳下教学楼离开了人世，给家人留下了难言的遗憾和内疚。

“齐老师和蔼可亲，经常和我们开玩笑，一起聊天，怎么可能是抑郁症！”学生们闻听此消息，不禁潸然泪下。齐文博得了抑郁症，这是谁都不敢也不愿相信的事情。

一个在所有人眼中和蔼亲切的好男人齐文博，因为抑郁症选择独自离开人间。在齐老师的微笑背后隐藏着的是——他要求自己做一个好老师、好丈夫、好父亲、好儿子和好公民的渴望，和自身不完美之间的巨大差异带来的压力感。

在齐老师的每一个微笑后面，隐藏的是内心难言的苦闷：教学方式得不到合理的改进，令他感到苦恼；家庭经济压力较大，但不能和妻子、父母讲，只能选择默默承担；有时很忙，但面对邻居的请求，不好意思拒绝，只能放下手头的事情去帮忙……

齐文博这样做的目的仅仅是为了维护一个他人眼里的“好男人”形象，这是别人也是他为自己所塑造的形象。在这样的要求下，齐老师不能偷懒，总是最早到达办公室；面对学生的问题，总要穷思竭虑想办法解决，如果自己不清楚还会专门查文献、找资料。

而在家里，齐文博要努力塑造甚至捍卫一个阳刚的男人形象。在这个形象下，他不能觉得累、不能喊苦，再大的压力也要自己一个人承担。即使自己吃很多苦也要让家人过上好日子，而且不能让他们知道他在背后默默地付出。

如此，齐文博以压抑内心真实想法的方式带给身边每一个人快乐和微笑。但是，他是血肉之躯的男人，也会感到累，也想偷懒放松自己，也需要一个分享忧虑的心灵伴侣。

齐文博以灿烂的微笑掩盖了内心的压抑和抑郁，也将他人完全封闭在自己的心理世界之外，独自承担生活的压力和不顺，只有独处时他才能够听到内心的呼声和心理感受，而愈发觉得抑郁和苦闷。

两种截然相反的情绪综合在齐文博的身上，他正是微笑型抑郁症的典型代表。

还有一种迫于工作或者外界舆论需要的微笑，以服务类人员居多。

在机场工作的罗盼曼，属于典型的窗口服务工作人员。她的职责是为乘客换登机牌，办理行李托运。

“先生早上好，请出示身份证”，伴随着甜美的微笑，罗盼曼向乘客问好。作为机场工作人员，微笑和礼仪是工作的第一要求。她熟练地操作电脑协助乘客选择座位，并将行李检查托运。

虽然昨晚刚和男友大吵了一架，情绪尚未平复，但是面对旅客，她都打起十二分的精神，强作欢颜地问好，应付各种疑问。

“张先生，请带好身份证和登机牌，及时安检。祝您旅途愉快。”在微笑中送走一位位旅客。忙碌的工作后，一整天的微笑并未能使她消气，罗盼曼更加郁闷和压抑。

罗盼曼微笑，但感觉不到丝毫兴奋和快乐。她的微笑纯粹是职业需要被迫做出的。久而久之，在服务岗位上的人习惯将个人情绪和工作本身分开，最终对本职工作感到倦怠。长此以往，可能严重损害心身健康。

还有一种微笑是重型抑郁症患者在做出结束生命的决定之后，所表现出来的突然活动性增强，乐意与他人沟通，对每个人都微笑的情况。这是一种假象，此时，需要引起医护人员和家属的注意，做好防范。病人的微笑是表演性的，看上去很灿烂、感染力很强，但是内心仍是充满化解不开的抑郁和孤寂。

微笑型抑郁症的危害重大。如果发现自己或者身边的亲人出现了言不由衷、虚假甚至无奈的微笑，请及时调整。一方面加强心理宣泄，另一方面做好饮食调节。

摆脱迎合他人想法的心理。发自内心地过自己真实的生活，只有内心体验和外在表情一致，才能使自己的内心坦露，得到更多人的支持。在遇到压力和困惑时，选择和家人、朋友分担，说出真相，而不是一味地逞强，充当好汉，一个人承担。

遇到压力学会舒缓抑郁情绪，通过运动、健身、购物等宣泄不满和压力。调节饮食也是改善抑郁的良方，多食鱼、鸡肉、香蕉、樱桃、牛奶、葡萄等有助于调节抑郁情绪，恢复快乐心情。

知识点睛

在社交的面具下，有些人微笑着，但不快乐。或许深藏在微笑面具后的是抑郁情绪、无法化解的压力与没人理解的苦闷。有时，微笑也是危险的。

Part 3 求职心理学

随着社会主义市场经济和高等教育体制改革的不断推进，大学生的择业环境、择业理念、择业途径、择业方式发生了巨大的变化，大学生择业心理也呈现出不同的特点。

自信、理性是择业成功的关键。万一有一天失业了，或者对原来的工作不满意需要重新选择，如何重新开始也将带来心理的挣扎和困惑。此外，如果渴望拥有自己的事业，加入创业一族，该做哪些准备，以及如何调节自己的心态以提高创业的成功率，也是创业者重点关注的领域。

自信满满，我的职场我做主

引言

信心是求职成功的钥匙。很多时候，面对苛刻的招聘要求，只要勇敢地跨出第一步敲开面试官的门，求职就已经成功了一半。80% 的人都会对严苛的招聘启示望而却步，留给自信者一个更大的发挥空间。

金德彪是普通大学毕业的一名本科生，他喜欢管理咨询的工作，重点关注管理咨询顾问的岗位。经过精心准备，他终于得到了一家大型管理咨询公司顾问的职位。

说起求职的成功，金德彪很自豪，因为当初和自己一起申请这个岗位的 13 名候选人都是研究生，有的还是国内顶尖高校的高材生。

金德彪清楚管理咨询顾问的工作一方面需要精通管理学知识，自己并不在此方面占优势，另一方面还需要具备很强的实践应用理念和思维能力。在无领导小组讨论中，金德彪承担起领袖的职责组织大家分工合作，最终在规定时间内漂亮地完成任务赢得了面试官的注意。之后，在和主管的沟通中，金德彪充分展示表达能力和专业技能，将实习中的收获体现得淋漓尽致，最终获得了面试官的肯定。

和比自己优秀的人竞争同一个岗位，最重要的是保持信心，不要在刚开始就在心底否定自己，而盲目抬高他人。求职也是一个综合的过程，不光是知识和能力，更是心态的较量。几乎所有企业都愿意招聘知识扎实、综合能力强、自信的应聘者。

对于企业来讲，最重要的是候选人具备基于对自己客观、理性认识的自信，其次是候选人有发展的潜力和空间，也就是自我学习和自我提升的空间，然后才是和工作相关的专业能力和知识。

金德彪求职成功的秘诀在于自信，能够在面试中无顾虑地承担团队领导角色，表现出组织和协调能力。另外，学习能力也是金德彪成功的因素，虽然他的专业知识可能不是最强的，但是他能将实习中掌握的实践技能融合到专业知识中，为自己的表现大大加分。其次，他的成功在于了解咨询顾问的岗位最看重什么因素，如灵活地运用实践能力。

沈紫珍是一名英语专业的大学毕业生。她打算应聘一家外资企业的翻译人员，主要职责是结合公司的业务翻译国外的专业技术文献与资料，以及接待海外的来访客户。沈紫珍已经拿到了英语专业八级证书，精通书面翻译，擅长口语交流。

在翻译完一篇并不难的专业资料后，面试官对其中的几个关键词汇提出异议，并且严厉地质疑沈紫珍的英语能力。对于质疑，沈紫珍很紧张，说话也不流畅了，结结巴巴地告诉面试官，自己还没接触过这一块的知识，回去要再查一查。

后来得知，沈紫珍的翻译完全准确，而面试官只是想知道小沈面对质疑和否定时的表现。很遗憾，小沈没能得到这份工作。

信心不足是很多人求职失败的原因，虽然他们的能力足够适应并胜任未来的工作，但却得不到心仪的岗位。这部分毕业生在求职中总是没有主见，行为退缩，对完全有把握的事情也不敢肯定地说“没问题”，而是“我试试看”、“让我再想一想”，表现出强烈的自卑感，对自己的知识、能力与素质缺乏理性、平和的了解，认识不到自己的优势，总是仅看到自己的缺点和不足。

自信是求职的重要因素，甚至是关键要素，要如何增强自信呢？下面的自信五步法将有助于提升个人的自信程度，您不妨一试。

第一步，识别自己不自信的表现。如果你精心准备了一篇论文，在面临答辩时，却一下子感觉没有底气，怕答辩老师提问题；如果你总是觉得自己的成绩没有其他同学好，甚至觉得没有别人长相英俊；如果你分明清楚地知道某道题目的答案，却不敢在课堂上站起来回答……这些都是不自信的表现。

第二步，分析自己不自信的根源。有些人的不自信来自于曾经的失败，比如学生期

间的某次考试成绩不理想，如果没有合理的引导，很容易产生自己不如其他同学聪明的印象，进而产生自卑心理。也有部分人的自卑来自于不善于表现自己的优势，如果优势得不到发挥，那么个人看不到自己的长处，则会认为自己各方面都不及他人，进而产生自卑心理。分析自卑、不自信的根源，是改善自卑和提升自信的起点。

第三步，发现自己的长处和优点。每个人都有自己的长处，只要善于发现，总会找到自己的优点。某个人可能思维能力欠佳，但表达能力较强，也有可能组织能力弱，但人际交往能力和实践能力强于他人，这都是其优于他人的长处，同时也是其职业生涯所仰赖的因素。

第四步，肯定自己的价值。当做了一件自豪的事情的时候，请肯定自己的价值。哪怕是很小的一件事情，比如画了一幅漂亮的风景画，也具备令人兴奋的价值，至少动手能力较强，审美能力较好。每个人都有自己的优势，也是立足于社会的价值。

第五步，坚持自己，鼓励自己。最后一步就是发现自己的价值之后，坚持自己的特长，不要盲从于他人，看着别人学习钢琴自己也去学习钢琴，有可能自己的优势和特长是绘画，而不是音乐。每个人只要发挥了自己的优势，必将能在自己的领域成为让人羡慕的成功人士。只要有一点点进步和长进，就请鼓励自己，并坚持下去。相信在这样的鼓励和坚持下，紧随其后的就是更大的成功和荣耀。



自信像一面旗子，引导着职场人士走向职业的成功。自信，帮助职场人士更完全地发挥个人能力，甚至激发出令人惊叹的潜能。自信的人，带给身边的人以能量和推动力。自信是隐形的力量。

职业起点，何时开始规划

引言

职业规划师告诉我们，一个人的职业生涯规划应该从高考选择专业开始。这样，学生在选择专业的时候，不仅仅是参考哪些专业是未来社会急需的，哪些行业收入较高，而且重点需要考虑的是自己的兴趣和性格特点适合做什么行业的工作。

每年面临就业的时期，都会有大批的大学毕业生寻求就业指导老师的帮助，他们不知道自己未来的职业方向，日益严峻的就业形势更使得他们感到惶恐与无助。

周达菲是一名大四学生，再有一年就要开始工作了。刚开学，学校就召集毕业生召开就业动员会，告诫毕业生就业形势严峻，要提早做好准备。周达菲对未来感到迷茫和困惑，她深有体会，别说就业难，就连找份家教或者兼职都挺不容易的。

周围有的同学计划出国深造，有的人忙着考研，剩下在一门心思找工作的同学大概占到三分之一的比例。陆续得知某某同学签了哪家外企，或者谁在准备考公务员，周达菲觉得更加迷茫：因为她不知道自己未来要做什么，能做什么，喜欢做什么。

面对这些困惑，周达菲走进了就业指导中心寻求专业老师的指点。

部分大学生直到马上要走向职场才开始考虑自己的职业生涯，也就是说他们在上大学期间没有认真规划或者考虑过自己未来的职业。

职业规划师告诉我们，一个人的职业生涯规划应该从高考选择专业开始。这样，学生在选择专业的时候，不仅仅是参考哪些专业是未来社会急需的，哪些行业收入较高，而且重点需要考虑的是自己的兴趣和性格特点适合做什么行业的工作。

职业规划师将测试一个人的性格特点、兴趣爱好、思维方式、行为特征，结合各方面因素确定职业发展方向，同时制订学习计划，使得在一定的时间期限内掌握应该具备的专业知识与操作技能。

以性格内向、思维严谨的人举个职业规划的例子。思维严谨的人适合做研发、研究工作，那么他的首选就业方向就是高校的科研工作，其次是大型企业的产品研发。如果更渴望高校的学习氛围，而选择了高校的科研与教学工作，那么最好是选择一个学术环境良好的大学进行基础知识和技能的训练，以掌握科研的基本素养。同时，攻读博士学位将是必不可少的。如果希望看到自己的思想变成现实的产品，那么企业的研发工作将是最优选择，从学历上来说，硕士研究生就可以胜任。

和周达菲的迷茫不同，同班的孙鹏惠很清楚自己的未来工作是什么样的。

孙鹏惠从中学开始就对法律顾问的工作情有独钟。她喜欢法律从业者的思维严谨、反应敏捷与行事睿智，并立志做一名优秀的法律顾问。

从高中开始孙鹏惠就主动阅读法律的相关书籍，有些专业书籍不怎么能看得懂，就先看畅销类书籍，对法律基础知识有所了解。尤其让她自豪的是，曾经在高三那年为叔叔的公司成功避免了几十万的经济纠纷，得到了家人和亲戚的一致赞赏。想起这些，孙鹏惠对未来的职业更加有荣耀感和使命感。

上大学时孙鹏惠选择的是法律系。她清楚要成为法律顾问，一方面需要学习法律知识，同时还需要了解企业管理和运营，两者结合起来才能成为优秀的企业法律顾问。所以从大二开始，孙鹏惠就去一家大型企业实习并很快了解了企业的法律需求。

经过四年的学习，孙鹏惠对就业充满信心，她盼望着成为法律顾问的那一天。

假设一个人从高中开始就明确自己的职业规划，那么他将会在未来所从事的行业所需要的专业知识和技能方面下大功夫，高考志愿选择也就更加明朗而不会随波逐流或者人云亦云。有职业规划意识的人在就业的时候将占据主动权和优势。

有明确的职业规划并且接受了四年的系统专业训练的同学，所掌握的专业知识和技

能将比没有规划的同学更有指向性和计划性。他们的大学学习将更有目的性，坚持专业学习和深造，最终赢得理想的岗位，同时获得巨大的个人幸福感和社会成就感。但仍有部分大学生没有进行职业规划，我们看到的现象是，这部分学生四年的学习很盲目，因为他们不明确未来的职业方向。

那么，如何进行职业规划呢？职业规划的流程简单描述如下。

一定要提早具备职业规划意识。通过职业测试，同时借助职业规划师的辅助，明确自己适合做哪些类型的职业，明了自己的优势是什么，不足在哪些地方。

另外，明确学习任务。了解未来的职业要求什么样的知识体系，以及技术能力，明确学习和深造的内容及方向，有了这个方向，所有的一切行动都有了指引。

制订学习计划。如果你是一名在校大学生，那么就可以将大多数时间用来学习和了解未来职业所要求的能力和技术，进行系统、专业的学习，必要的时候参加一些技能培训，取得专业的资格证书。如果你已经是一位在工作的上班族，那么则需要结合工作内容，进行职场充电。对于上班族来讲，因为已经具备一段时间的工作经验，更加了解自己在职场的学习需求，所做出的职业规划则更具备个性化和适应性，更符合个人的发展需求，同时能把握职业发展的主流脉络。

根据每个人的不同情况，可以制订一年、三年、五年甚至十年的学习计划。每年的学习任务必须量化，时间期限明确。比如，未来一年的学习目标是掌握财务系统软件的操作和应用，同时通过注册会计师的考试。这样的计划就具备可执行性，并且具备可跟踪性和可补救性。

随后的步骤就是执行计划。执行计划最关键的是按时、保质完成。

最后就是效果反馈，及时补救。如果在计划的时间内未顺利完成任务，那么就需要调整下一步的计划，保证整体职业目标的完成。

知识点睛

大学即将毕业，困惑于没有方向感，不知道该选择什么职业；高考结束不清楚自己喜欢什么专业，应该如何填报志愿；面对职业困境，不清楚如何突围。心理学家建议，一定要提早具备职业规划的意识。通过职业测试，同时借助职业规划师的辅助，明确自己适合做哪些类型的职业，明了自己的优势是什么，不足在哪些地方。

求职礼仪，不卑不亢

引言

求职面试是进入职场的第一步，也是展示自我魅力的起点。面试的第一要诀是守时。提前几分钟到达面试地点，让工作人员感觉到我们非常重视此次面试。如果不熟悉面试地点周边的环境，一定要安排出充足的时间以免错过面试时间。如果遇到不能按时到达的状况，请提前和工作人员联系，免得耽误他人的进度安排，也为自己树立一个具备时间观念的良好个人职业形象。

干华强海投了简历后，收到若干面试通知，他以为马上就可以找到满意的工作了。其实，他也不清楚这些通知面试的企业属于什么行业，他应聘的是销售岗位还是管理岗位。打心眼儿里，干华强就认为找工作没什么大不了的，怎么说正规大学的毕业生总不至于找不到工作吧。

每次面试他都会穿上新西服使自己看起来更职业化。但是一个月过去了也没有什么新进展。原来，他不了解所应聘的公司的基本情况，沟通得很不顺利，同时也记不起来应聘的是什么岗位，对面试官的提问不知该向哪个岗位靠拢。最终，数家公司的面试都以失败告终。

干华强最失败的地方，就是缺乏对求职礼仪的认识。

求职礼仪，和其他正式场合的礼仪要求类似，首先是要求穿戴整齐，不轻浮，不傲慢，给面试官一个良好的第一印象。应届大学生在求职时，要注意穿着和身份相符，必须是职业化的着装，虽非名牌西装莫属，但要穿着简单大方，给人清新的第一印象。

心理学认为，第一印象对求职的影响至关重要。面试官经常会在见到一个人的 7 秒钟之内做出是否录用的判断，而这种判断主要来自于应聘者的着装、言谈、气质等是否与企业文化、单位氛围，以及工作性质相符。而剩下的面试时间则是用其他信息，比如学习能力、个人价值观、工作态度等来验证或者否定自己对于第一印象的判断。

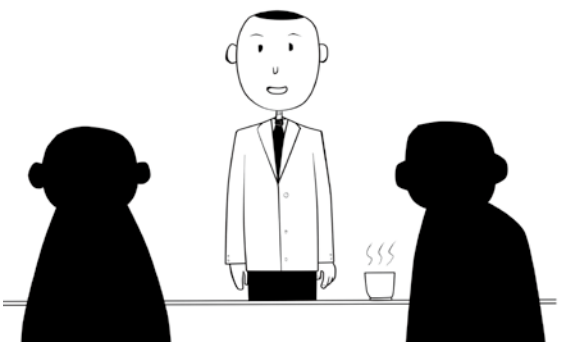
求职礼仪不光是要求穿戴得整洁大方，符合职业要求，同时也要求应聘者在面试前尽量全面、丰富地了解对方企业的所在行业、发展概况，以及招聘哪些岗位的信息，有的放矢地与面试官沟通，更多地提供个人的有效信息，以节省面试官的时间和精力。

而干华强不清楚自己应聘的是什么岗位，说明他缺乏最基本的职业定位。我们知道，销售岗位和管理岗位是不同学科领域的专业性岗位，两个岗位的任职要求是不同的，自然会要求不同职业性格类型的应聘者。

另外，如果某些岗位是自己根本不可能从事的，那么在接到此类面试通知时，请明确告知人力资源的工作人员，免得浪费他人的时间。应聘自己最想去的企业和行业而不是漫无目的地海投简历，也算是节省招聘部门人员的精力和时间。

求职礼仪还包括对自己的客观认识和定位，以及具备专业化的职业素养。

吴流芳不满意原公司有限的发展空间，选择离开供职八年的企业寻求新的职业机会。由于一直在生产部门供职，加之她专业知识扎实、实践能力强，积累了丰富的生产经验，对整体生产流程非常了解，同时她在带新员工方面很有一套，能使新来的员工在最短时间内掌握基本的生产技能。吴流芳具备良好的生产管理能力。



吴流芳对找到发展空间更好的公司胸有成竹。很快就有公司找她，希望她负责生产流程管理和生产人员管理方面的工作。经过沟通，吴流芳了解到对方比较符合自己的期望。

作为高层次人才，在和老总面谈前吴流芳还是做了完善的准备，从客户资料、目标岗位

的信息收集到个人形象的打理。最终，吴流芳得到了这份工作，全权负责生产管理。

吴流芳之所以能成功获得心仪的工作，一方面因为她在原来公司积累了八年的相关技能和经验，能独立带领生产团队完成生产任务，另一方面，作为职场人士，她懂得和他人相处的社交礼仪和技巧。

作为职业女性，吴流芳的走、站、坐等举止表现得落落大方，化妆及衣着得体，符合未来岗位涉及的工作特征和要求，展现出了职业女性的优雅气度，赢得了老总的肯定。

求职面试是进入职场的第一步，也是展示自我魅力的起点。面试的第一要诀是守时。提前几分钟到达面试地点，让工作人员感觉到我们非常重视此次面试。如果不熟悉面试地点周边的环境，一定要安排出充足的时间以免错过面试时间。如果遇到不能按时到达的状况，请提前和工作人员联系，免得耽误他人的进度安排，也为自己树立一个具备时间观念的良好个人职业形象。

面试的一大忌讳是结伴而行。如果求职者带着父母或者朋友来参加面试，会被面试官认为没有自信、缺乏独立决断的能力，甚至工作能力受到怀疑而导致求职的失败。父母或者朋友非要前往鼓励和支持的话，可以让他们在面试地点周围等待，最好不要出现在面试官的面前。

面试官很看重求职者发自内心的微笑。具备良好职场礼仪的人会情不自禁地对面试官微笑。经常微笑的员工的工作效率比一直紧绷着脸的员工高，而且工作成就感及生活满意度也比其他人高。在照镜子的时候，给自己一个微笑，告诉自己“我很好”，久而久之，精神面貌就会自然改善，求职成功率也会显著提高。

做好服装和时间的安排后，接下来就是更重要的环节：准备好应聘材料。将自己的应聘材料，比如各种证书、简历及相关的资质证明和作品等按顺序放置，不要临场需要的时候在包里乱翻一气，而让面试官觉得你没有条理性。

另外，在面试沟通过程中要充满自信，不要大大咧咧，摆出毫不在乎、无所谓的态度和架势，请相信每家单位都希望自己未来的员工重视这个工作机会。

对于面试官的提问，要根据真实情况回答，尽可能多地以工作和生活中发生的具体例子来阐述，注重时间和细节，切忌夸夸其谈、随意捏造。有的求职者故意夸大自己的能力，虚构各种荣誉与经历，这绝不是明智之举。面试官都希望未来的同事诚实、谦虚、踏实，而不是满口谎言，所以面试中失实的情况一旦被发现将注定失去工作机会。

做到以上这些方面，我们就可以轻松地呼吸，自信、大方地与面试官交谈，充分展示自己的优势和职业素养，取得求职的成功。



求职礼仪，不光是个人形象打理，还包括对应聘岗位的信息掌握，对自己能力的客观认识和评价，及保持平和的求职心态。心理学认为，微笑是职场最好的情绪传播器。我们在对着面试官微笑的时候，一方面给了他一个良好的心理支持，同时也给自己增加了一份镇定、自信的心理暗示。

秀出真我，展示竞争力

引言

有时候，坚持一个领域或者方向很困难，尤其是在此领域积累了若干年的丰富经验，感觉已经没有什么新的技术和技能的时候。当然，在时机成熟的时候适当拓宽涉猎领域也是有益的，前提是已经具备了一个核心竞争力。

通才能适应各种各样的工作内容和环境，而专才在某个特定领域有较深的造诣，更有竞争力。在分工愈发细致的职场里，谁将受到更多的欢迎和重用呢?

宋明鸣在公司的人员结构调整中被迫离职。他是外资企业南京分公司的人力资源招聘专员之一，和另外两名同事一起负责分公司的人员招聘。小宋的主要工作任务是研究招聘需求、规划招聘流程、撰写招聘启事、实施招聘及评估效果。工作三年，小宋掌握了招聘环节上的技能和方法，并能顺利完成工作，但是他并不是招聘专员中最精专的一个。

公司面临人员调整，人力资源部招聘模块必须有一个人离职。公司领导经过研究最终决定让宋明鸣离职。

我们经常看到这样的现象：在公司里最受尊重的肯定是专业技能第一的人，比如研发总监、技术总监、销售总监，而谁是这个部门的第二名，通常其他部门的人根本不了解。

这就比如我们能够记起来 2008 年奥运会一些冠军的名字，而对于亚军、季军是谁恐怕一点印象也没有。同样的道理，在职场上，领导首先想起来的永远是某领域最优秀的第一人。

宋明鸣能够胜任招聘工作但是并不精通，虽然他也能帮助培训和薪酬模块的同事完成工作，但是在特殊时期人员精简的时候，他将是第一个被削减的人选。

宋明鸣虽然专业技能也还过硬但是不够卓越，故有此结果。如果小宋能够将所有的精力放在招聘技术和方法研究上，而不是还分配精力在人力资源管理的其他环节，那么他可能会成为一名最优秀的招聘专员。

换句话说，对于宋明鸣，他的核心竞争力，也就是招聘技能在团队里不是最强的，而其他方面的才能也不足以帮其在特殊时期摆脱困境。面临人员压缩，公司只能留下业务最精通的人，也就是一些专才，而不是全才或者通才。

如果一个人什么都懂一点，那么他肯定不是某个领域最强的人而被他人记住。如果一个人什么都想学，那么最终的结果将是任何领域都不精通，可以成为多面手但却永远不是专家，而缺乏有别于他人的核心竞争力。

懂得了这个道理，作为职场人就应该将自己的精力放在最核心的能力提升上，使自己成为某一个特定领域的第一名。

汪嘉倩是一名电气设计师，供职于国内一家大型地产公司，有两年工作经验。

汪嘉倩的工作是参与社区供电系统的设计，她细心、谨慎的性格很适合做电气设计。每看到公司新规划的地块，嘉倩就会积极研究如何做好供电设计方案，遇到不理解的就会请教领导或者查阅相关资料。

2008 年公司大量裁员，留下来的同事们认为多一个证书会增强自身的竞争力，对以后的职业发展有益，因此大家不约而同地考取各类证书，如造价师、监理师等。汪嘉倩认为只要自己在本行业精通了也一样具有很强的竞争力，如果成为最优秀的供电系统设计师，那么地产设计界将任由自己驰骋。

经过两年的积累，其他的同事拿到了各种证书，而汪嘉倩因为工作出色也得到领导的赏识。最近公司业务迅速增长，她被破格提拔为组长带领新员工进行供电系统的总设计。

汪嘉倩的核心竞争力是供电系统设计的先进理念和熟练技能，而坚持学习和钻研是

获取竞争力的关键途径。

有时候，坚持一个领域或者方向很困难，尤其是在此领域积累了若干年的丰富经验，感觉已经没有什么新的技术和技能的时候。当然，在时机成熟的时候适当拓宽涉猎领域也是有益的，前提是已经具备了一个核心竞争力。

首先，我们来看看如何发现自己的核心竞争力。核心竞争力是一个人立足于职场的本钱，也是一个人有别于他人的知识机构、能力、素质等的总和。如果大学生即使较少投入精力在某个学科，也能很好地掌握相关学科的知识和操作技能，那么此学科将是他的优势科目。比如，某同学在化学上花的时间很少，但是每次考试成绩都很好，而且没有难住他的地方，那么化学则是他的优势学科。

其次，我们来看看核心竞争力是如何炼成的。一方面思维模式和性格特点与学科的吻合将易化学习过程，另一方面坚持学习自己的优势学科将有助于个人形成核心优势。

我们强调职场是最大化发挥优势的地方，而不需要尽力弥补弱势项目。学生阶段的学习要求我们必须在弱势科目上多花工夫以全面发展，而职场工作则要求发挥优势，善管理的进行管理工作，懂财务的做财务，精通 IT 的负责软件技术支持。这是学校学习和职场工作的差别。

再次，坚持专业化而不是全能化、全面化发展。全能化的代价就是所有的事情都能做，但是没有一项拿手或者精通的，也就是说已经没有了核心的区别于他人的能力。在坚持专业化上，企业和个人是一样的，比如盛极一时的巨人集团曾经有机会成为中国的IBM，但是史玉柱未站稳脚跟就转向“脑黄金”的经营，后来又转向房地产，最终导致巨人产业的垮塌。企业即使需要转型，也必须围绕原有的优势项目集中注意力做强新的核心竞争力。

最后，坚持核心竞争力，不要看着哪边赚钱就朝哪边靠拢，从而失去核心竞争力。专注的企业才能做大做稳，对个人也是一样的道理：坚持对身边的诱惑不动心，心无旁骛，坚持自己的优势项目，则必然成为行业的顶尖人物而被他人记住。

知识点睛

在人才辈出的现代社会中，人们只会记住某个领域的第一名是谁，鲜花和掌声只属于冠军。而第二名则很快成为无名之辈，鲜有人关注。作为职场人，只有在自己的领域成为专家，成为第一名，才会处于竞争的优势状态。

是什么决定你的职位选择

引言

性格和职业匹配是成功事业的开端。心理学家告诉我们，务必结合每个人的性格特点、气质类型及个性特征，结合社会发展的趋势，总揽全局地选择大学的专业和未来的职业。

大学生选择专业、就业觅职的过程，也是一次观察自己、认识自己以及调整自我以适应社会生活和职业发展的过程。大学生在面对错综纷繁的海量招聘信息时，如何做到不迷茫、不盲目、有目的、有方向地选择自己未来最适合的职业和行业，是职业心理学家感兴趣和擅长的领域。

白湘湘是某外资企业一名优秀的心理管理师。在高考填报志愿之前，白湘湘曾经做过职业性格测试。结果显示，白湘湘的独立性很强，具备独立思维能力和自我管理能力，并且对他人的情感和情绪有敏感的觉察力，具有极强的亲和力和感染力，适合做社会管理工作及专业的咨询工作。

结合自己的兴趣，白湘湘选择成为一名优秀的心理工作者。她选择了心理学作为首选专业。经过大学4年及研究生3年的学习与实践，她掌握了心理管理的核心知识和技能，成为公司上下受欢迎的心理管理师。每次与员工交流，都使白湘湘感觉到自己作为一名心理工作者的荣耀感和成就感。

心理学家告诉我们，务必结合每个人的性格特点、气质类型及个性特征，结合社会发展的趋势，总揽全局地选择大学的专业和未来的职业。

如果一个人选择了和自己的性格特征吻合的职业，那么在之后的工作和学习中，就能完全发挥其性格中的优势，同时避免性格不足可能导致的不适应。这种吻合必然带来学习的浓厚兴趣和巨大动力，表现出来的是喜欢学习、乐于钻研某一相关职业所要求的知识，而不是敷衍和厌恶。这一点差别在大学学习中比比皆是，细心的读者可能会发现，处在同一智力水平的学生，喜欢自己所学专业的人比不喜欢的人更愿意花时间和精力去主动学习，同时面对困难或者不理解的问题时，有主动请教和钻研的精神。那么，必然的结果是，他们的成绩明显优于厌恶自己所学专业的同学。

白湘湘明确了自己的职业性格优势在于说服他人，在人际协作中发挥专业所长，充分发挥自己对人际关系的敏感和思维的独立，在心理工作中得心应手。假设白湘湘没有参与职业性格测试，根据家长的意见选择了财务人员的职业发展方向，那么结局如何呢？

如果成为财务人员，白湘湘会被日常工作中接触到的大量数字和报表所困，即使忙得焦头烂额，也不见得有较高的效率和较好的结果。缺乏人际交流和互动的财务工作将使白湘湘对自己的工作价值产生怀疑，同时，她的亲切、热情、周到与体贴将无用武之地。

如果选择了不当的职业，结果又会如何呢？我们来看看吕中的情况。

半年前吕中毕业于财经大学，他认为会计师的工作稳定但枯燥，而且发展不够快，所以未听老师的意见就坚决选择了销售岗位。吕中希望成为商务精英，同时，他了解到很多销售总监和区域销售经理的年薪不菲，那就是他的奋斗目标。半年里，吕中了解了公司的销售系统，并在销售经理的带领下尝试开拓客户。

但吕中越来越发现自己喜欢稳定的工作环境，很不适应经常出差，他常常躺在酒店的床上辗转反侧直到凌晨才能入睡，严重影响了次日的精神状态。同时，小吕不擅长更不喜欢各种商务应酬，半年里没有任何进展。吕中很失望、烦躁，他发现销售工作远不如想象中轻松。经过再三权衡，吕中回到了财务人员的队伍中，凭借其细致、耐心赢得了主管的赞赏。

吕中的职业性格类型属于严谨型，喜欢稳定的工作环境，对需要灵活应对的工作，比如公关、销售没有一点优势，甚至从内心排斥这种工作方式。此外，小吕的思维方式

比较严谨，因此适合进行程序化的工作，而这和销售恰好是对立的职业特征。

经过半年的职业适应和学习，吕中掌握了财务系统的操作，还被评为“优秀员工”。他说：“选择职业首先需要考虑自己的性格特征，然后才是能力结构。”他最适合做财务工作，也对未来的发展充满信心，并在业余时间准备注册会计师的考试。

心理学家告诉我们，除了白湘湘的说服型与协作型，以及吕中的严谨型，还有一种追求多样化、能在变化中享受工作乐趣的职业性格类型，这一类型的人最适合做销售。还有视艺术为生命、视创造为灵魂的艺术型人才，这一类人以艺术工作者为就业首选。此外，还有具备超强执行力、不喜欢做决策的服从型，他们更愿意按照上级的指示办事，如总裁秘书等。大多数人的职业性格属于某两种类型的混合型，如白湘湘就属于说服型加协作型。

常用的测试职业性格的心理学工具有霍兰德职业兴趣测试、MBTI 职业性格测试、职业价值观测试、九型人格以及职业能力倾向测验，这些工具可以帮助我们更理性地认识自己的职业性格，为觅得合适的岗位做心理学指导。

知识点睛

一个人，如果选择了适合的、喜欢的岗位，那么必将在职业生涯中表现出无比的学习动力和强烈的好奇心，这些都会保证他在工作中发挥主观能动性，克服困难，赢得一个又一个的阶段性成就，最终取得职业的成功。

工作价值：自我成就的证明

引言

心理学家认为，每个人都有完善自己、自我提升的心理需求，在职场表现为每个人都主动要求承担更多的任务，负责更重要的项目，想得到更高的位置。这种内心的动力驱使职场人一直向前看、向上爬，努力地提升自己的专业知识、技能，以及综合实力。

25岁的水千千因为对自己所学的专业不感兴趣，加之毕业实习很不开心，自从大学毕业就一直没去工作。

爸爸和妈妈在外地做生意，给千千提供了足够的生活费用。千千每天的生活是这样的：睡到自然醒，时间不固定，从10点到下午2点都有可能，起床和好友出去吃饭，然后出门到处游玩。千千每天的生活内容就是吃、喝、玩、乐。两年下来，天津和周边都玩遍了，国内大多数城市都去过。这样的生活让她感觉很空虚，甚至觉得自己没有一点存在的价值。她经常羡慕那些在公司上班的同学，至少他们还有奋斗的方向和动力。

爸爸想要千千去上海帮忙打理公司业务，千千毫不犹豫地答应了，因为她实在受不了这种无所事事的生活了。

作为“晃荡族”，水千千的生活看上去是无忧无虑的。她的生活就是每天和朋友到处吃喝游玩，不用担心上班迟到，不用在上下班高峰时段挤公交车或者地铁，不用担心

和同事的关系不和，不用加班，更不用看着领导的脸色做事情。

水千千的生活看上去也是丰富多彩的。她在两年里玩遍了京津地区好玩的景区，吃遍了有名气的大餐和小吃，对两地的购物场所如数家珍。

虽然没有任何工作和经济的负担，但是水千千的这两年过得非常不开心，精神面貌很差。水千千最发愁的就是早上起床不知道穿哪件衣服出门，以及出门去哪里吃东西。因为不用按时上班，所以经常是晚上很晚睡觉，然后睡到自然醒，作息规律完全被打乱，导致精力很差。

因为一直在外面晃荡，不属于任何单位和机构，所以水千千一直有一种空虚的感觉，总感觉自己和这个世界的大多数人是隔离的。她经常不知道今天星期几、几月几日。

从心理学的角度讲，一个人之所以感觉快乐和幸福，是因为他在社会中有作为社会人为他人做出贡献的成就感。这种成就感有的来自于事业有成，为社会创造价值，比如工程师设计电力系统，为千家万户的安全用电提供服务；有的来自于家人的亲情支持和温馨的家庭生活，比如每天和孩子、妻子一起做游戏、看电视等。

水千千之所以觉得空虚，正是因为她看不到自己为社会、为他人创造了什么有意义的价值，也找不到发挥自己能力、智慧的机会，因此缺乏成就感和自我满足感。

30 岁的企业心理顾问东郭有喜，最近一段时间很忙。他的主要职责是心理管理，为员工和管理层提供优质、贴心的心理指导，促进企业安全、快速发展。

项目忙的时候，东郭有喜经常是全天带着助手驻扎在企业客户那边，和员工及管理者深入讨论，经常晚上八点之后才能吃晚饭。业务需要时，东郭有喜还必须动身去外地参与员工培训项目的设计并指导实施。

东郭有喜认为，虽然工作辛苦，经常要加班赶进度，还经常去外地出差，不能按时吃饭、休息，也不能经常陪着家人，但是克服了种种困难，赢得了员工的赞许和肯定后，那种专业价值和社会价值得到了极佳体现的充实感让他觉得值得。

那么，是不是衣食无忧、不用工作的人就比辛勤工作的人幸福呢？水千千告诉我们“不是”，东郭有喜也告诉我们“不是”。

人之所以工作，不光是为了赚钱养家，提供生活必需的经济保障，同时更重要的一个因素是在工作中使自己的智慧和技能发挥出来，并且看见其产生的价值。

另外，在工作中和同事、客户的沟通和交流都是人的基本需求。每个人都害怕孤独、

寂寞，也没有人喜欢被隔离。每个人都希望成为社会的一份子，或者是某个社会团体的一员，从而找到归属感和认同感。

而水千千不属于任何团体，她游离于大众的生活，虽然无忧无虑，但也会感到空虚和无聊。可能每位读者都有这样的感受，在感到累的时候，美美地、不受打扰地睡 9 个小时的觉是件很享受的事情。但是，如果让你天天不用做任何事情，而是睡至少 9 个小时，那么很快睡觉就成了一种最痛苦的折磨。同样的道理，如果在一年的辛勤工作之后，安排一次放松的旅行，将是件很惬意的事情；要是让一个人天天游天天玩，那么旅行也将成为梦魇。

水千千的经历告诉我们，整天无所事事地吃喝玩乐也是一大痛苦。而东郭有喜的例子则告诉我们，辛勤工作也能带来巨大的自我满足感和成就感。

心理学家认为，每个人都有完善自己、自我提升的心理需求，在职场表现为每个人都主动要求承担更多的任务，负责更重要的项目，想得到更高的位置。这种内心的动力驱使职场人一直向前看、向上爬，努力地提升自己的专业知识、技能，以及综合实力。

运用自身和团队的智慧与能力，解决工作中的困难将产生强烈的心理高峰体验，能大大振奋人的精神，提高参与的主动性。因此，作为员工或者管理者都需要充分发挥自身的能力和动力，追求更高的价值，获取更充实的职场生活。

知识点睛

人之所以工作，不光是为了赚钱养家，提供生活必需的经济保障，同时更重要的一个因素是在工作中使自己的智慧和技能发挥出来，并且看见其产生的价值。能够证明一个人存活在世界上的事，除了呼吸，就是创造社会价值。这正是为什么很多人即使没有任何经济压力，也会选择辛勤工作的秘密。

功利主义贻害多

引言

现今社会中，生活成本居高不下，每个人都需要有充足的经济保障才能安定、安逸地生活。对于大多数上班族来讲，主要的甚至是全部的收入都来自于上班的薪水，因此很多人非常重视工作的经济报酬。

高洪升大学毕业面临就业，看着周围的同学忙着投递简历参加面试，自己却不知道该选什么岗位。和很多大学毕业生一样，他对就业状况并不了解，对所学专业未来的发展空间有多大、需要哪些证书都缺乏了解。

高洪升想先去人才市场看看，了解一下哪些行业收入高。招聘会之后，他发现各家医药公司的医药代表岗位提供的薪水远比其他岗位高。他相信医药代表就是自己的最佳选择。

他查阅了各家医药公司的网站信息，并关注他们的高校招聘行程，为应聘医药代表做了大量功课，对成为医药代表赚取高薪志在必得。

现今社会中，生活成本居高不下，每个人都需要有充足的经济保障才能安定、安逸地生活。对于大多数上班族来讲，主要的甚至是全部的收入都来自于上班的薪水，因此很多人非常重视工作的经济报酬。

求职过程中经常会看到很多人的筛选标准是薪水高低。如果薪水高，则会一窝蜂地

涌上来应聘，如果待遇差，就鲜有人问津。高洪升就是其中的一位。他作为英语专业的毕业生，最对口的工作是英语翻译、外贸、英语教学等。但是他认为医药代表的平均薪水明显高于其他相关行业，所以毫不犹豫地选择了医药代表。

凭借机敏和灵活，高洪升很容易申请到了一家外资企业医药代表的岗位，薪水很可观，比自己的其他同学高很多。

两年后，高洪升逐渐发现自己在同学中的薪资水平已经没有了优势。因为这两年自己负责的区域没有大的销量增加，所以薪水一直原地踏步，而有的同学因为英语基础好，在翻译领域已经小有名气，经常有客户主动联系要求合作，具备了中高级翻译人员的能力和收入。还有些同学在外贸公司和外国客户建立了良好的业务关系，维护好客户关系就可以轻轻松松地拿到高额的佣金。另外一些同学，在学校或者外语培训学校也建立了良好的教学口碑，在教学领域人尽皆知。

越想越感觉自己的发展空间有限，高洪升开始怀疑当初的选择是否太草率。一方面，自己不是医药方面的人才，花了很多时间和精力才补上了医学和药学的基础知识，然后还要学习销售技能，也花费了将近半年时间；另一方面，在医药行业，自己的英语优势无用武之地。因此，这两年的业绩平平，自我感觉也很糟糕。

通过高洪升的案例，我们发现当初希望走高薪捷径的他最终却没能如愿，而当初选择了薪水一般，但与所学专业对口的行业的同学却很快脱颖而出，成为其所在领域的资深专业人士。

方芳是人力资源管理专业的一名应届毕业生，她喜欢自己的专业，并愿意从事人力资源管理方向的工作。

方芳了解到人力资源管理在外资企业很受重视，属于发展较完善、成熟的行业。毕业生进入企业先从人事助理做起，然后是人事专员，负责人力资源的某一环节，如招聘、薪酬，或者培训等，工作优秀可以晋升为人力资源经理。在人力资源经理岗位上表现优异的话，则有机会成为全面负责企业人力资源工作的人力资源总监或首席人力资源官，与 CEO、董事长、销售总监等人商定公司的人才发展战略。

人力资源管理的发展前景是光明的，但大多数人必须从最基本的、最底层的人力资源助理做起。方芳相信自己将会在人力资源领域大有所为。

方芳并不惧怕刚开始工作时从事最初级的工作，即使自己是名牌大学的毕业生。方芳认为，既然自己喜欢这个行业，那么从最基层的工作做起会锻炼自己各方面的能力和素质，为以后的事业发展奠定扎实的专业基础。

假使一个人从 23 岁开始工作，那么他将有至少 32 年的职业生涯。32 年对于任何人都是一个马拉松式的长跑比赛而不是百米冲刺，因此起初的薪水高低并不是最重要的，重要的是在最初的 1 ~ 3 年，打好在此行业发展的基础。

但是，现实情况是，我们看到很多人选择了一个高薪水的平台，然后在之后的若干年里却失去竞争的优势，剩下的是自己的核心技能与行业发展不吻合，又因为缺乏持续学习、充电的动力和意识，而导致被淘汰。这部分人在中年时期属于职业的倦怠期，表现为不喜欢甚至厌恶工作，工作缺乏激情没有创造性，失去主动学习和探索的动力而导致个人的心理状态恶化、工作效率降低，最终的结果是处在事业发展的瓶颈期却无力自救，这是职业规划中最可怕的一种现象。

在工作中，边工作边学习，提高实战能力是职业发展最关键的环节。对于大学生，面临选择专业和找工作，保持平和心态，选择低起点、高吻合度、高成长性的职业远比仅仅追求物质收益更有发展空间，同时带来更强的成就感和荣耀感。



不要追求首份工作的高收入，更多考虑的应该是工作内容、性质和自己兴趣的吻合度，以及未来的发展空间。职业生涯是一个漫长的马拉松过程，每个人都有足够的时机提速和冲刺，因此，选择一个即使起点比较低但适合自己发展的平台也属明智之举。

二次择业的纠结

引言

人到中年，难免会遭遇事业的瓶颈期，对于大多数中年上班族来讲，跳槽、换个环境或许能够找到适合自己的工作。在新的环境里，各种条件保证能够完全发挥个人的经验和能力，并且能得到比以前更好的薪水待遇。

人到中年，成了家有了孩子，肩上的担子重了，压力大了，而工作却陷入了停滞期，甚至看不到一点点上升的光亮，迷茫和困惑随之而来。跳槽还是坚持，对于中年人来说不是件容易决策的事情。

欧阳宇有 13 年的新闻从业经验，是名优秀的记者。

作为 35 岁的男人，欧阳宇和大多数中年人一样，紧张、忙碌的工作使他无法按时休息和锻炼，身体越来越差。经常凌晨两三点接到电话就得爬起来赶到第一现场采访，甚至经常昼夜守候在新闻第一线，这样的生活严重影响了睡眠规律，他经常是回到家一躺在床上就可以呼呼睡着。

欧阳宇 24 小时处在备战状态，随时准备开始工作，甚至行李箱也一直处在待命出发状态。工作的灵活性和变动性让他几乎不能安排自己的生活，儿子 8 岁了也没全家出游过，连最近的公园也没一起去过。欧阳宇觉得工作已经严重影响了他和家人的生活，

自己的身体状况也不再适合奔波。想到转型，欧阳宇陷入了思索。

记者是大多数人羡慕的职业，可以第一时间享受时代浪潮所带来的新鲜感，接触面广、知识广博、待遇优厚。同时，记者经常出现在新闻媒体上，发布最新的新闻动态，成为信息社会的精英人群，可以以自己深邃的思想启蒙社会大众，造福百姓。

和记者一样，空姐、IT 工程师、导游、售楼员等职业，都被认为是高薪水的青春型职业。这些职业的从业者薪水丰厚、待遇良好、工作环境优越，但是如果 35 岁还没有成为公司的中层或者高层管理人员，则很难再有大的起色。

因为这些岗位的可替代性很强，也就是更年轻的人更具备竞争优势，比如刚毕业的 IT 工程师薪水要求较低，但精力充沛、思维敏捷、接受新知识和技术的速度快、学习新技术的能力强，因此在技术更新飞速的 IT 应用领域具备最强的竞争力。当年轻的 IT 工程师进入职场，他们更了解年轻一代新生力量对网络的需求，可以更好地贴近客户，更有市场活力，所以势必给具备若干年工作经验的老员工带来不小的心理冲击和压力。

在这些弱势面前，职场中年人会感觉到巨大的心理恐慌和无助，迫使自己必须考虑是否选择新的行业作为突破口。

欧阳宇清楚自己最大的竞争优势是了解新闻出版行业、文化领域的状况，同时在若干行业有稳定的人脉支持。经过权衡，他选择了一家文化产业公司做策划总监的工作，负责公司的大型活动的策划、组织与协调。



和记者欧阳宇的境遇类似，32 岁的导游王菲菲也面临同样的困境。

王菲菲是一名国际旅行社的导游，因为一直在欧洲带旅行团而很少时间待在国内，即使回国也是宅在家里睡觉。因此，直到 32 岁也没有固定的男朋友。王菲菲觉得年龄不小了，而且欧洲所有大大小小的国家都去过，常年在外已经失去了对旅行的热情，所以想辞掉工作踏踏实实地过日子，找个自己爱的人一

起组建家庭，再有一个可爱健壮的宝宝。

但是，王菲菲不知道离开熟悉的旅游产业不做导游的话，自己还能做什么。每次想到这件事情，菲菲都很烦躁，甚至不敢去想，最终还是拖着疲惫的身体继续奔波。

王菲菲不喜欢目前的工作性质，希望寻找一个稳定、清闲的岗位，但是总觉得欠缺其他行业的就业经验和相关技能，对于辞职一事显得很恐惧。

人到中年，难免会遭遇事业的瓶颈期，对于大多数中年上班族来讲，跳槽、换个环境或许能够找到适合自己的工作。在新的环境里，各种条件保证能够完全发挥个人的经验和能力，并且能得到比以前更好的薪水待遇。

但是，中年人因为跳槽、改换行业的成本较高，应该慎重考虑、理性对待。中年人跳槽，意味着若干年的工作经验所磨炼出的职业经验和专业技能，在新的工作中可能不能很好地发挥作用，甚至成为阻碍新工作开展的障碍。之前积累的人脉关系可能在新的工作环境下失去效用，需要重新组建人际网络。

中年人跳槽更大的障碍是对未来职业的信心不足，因为中年人已经经历了一次艰难的瓶颈期，如果这次的择业不能妥当处理好的话，则必将在未来的 5 ~ 10 年又会出现事业瓶颈期，届时处境就更困难，几乎失去了上升的可能性。

中年人的职业选择和跳槽需要慎重，但是一旦看到合适的工作机会就应该全力争取。面对新的具有诱惑力的工作，首先要清楚地认识自己，理性地分析自己具备哪些性格和能力方面的优势。这里的优势也包括有哪些可用的资源，比如欧阳宇掌握新闻行业的发展状况就是很有利的资源优势，在其之后的工作中会发挥巨大的价值。同时，基于优势和弱势，结合未来的工作内容和环境，整体性地评估自己如果从事这份工作的话，最大的优势是什么，职业上升的机会在什么地方，又需要避免哪些不足或者误区。

经过上述的优势、弱势、机会，以及风险的职业管理评估，就可以知道自己和这份工作的吻合度如何，能取得多大程度的成功。

其次，保持积极、乐观、平和的态度对待新的工作。虽然是中年人，但是在新的环境中仍是新人，需要融入到新的团体与企业文化中，与新的同事和谐相处。如果工作内容发生了变化，则要积极督促自己加强专业技能的学习，并且抱有一颗平和、不急不躁的心，这都将有助于中年人在新的岗位上做出更大的成就。

知识点睛

中年人二次择业需要慎重对待。首先，面对新工作时要理性分析具备哪些优势，并且对风险进行管理评估；其次，既然决定选择了新工作，就对之抱以积极、乐观、平和的态度。

从头再来，天生我材必有用

引言

失业之后，切莫急躁。等情绪冷静下来之后仔细地分析个人未来的潜在发展方向，结合社会大环境的发展趋势，找到发挥自我最大价值、最具核心竞争力的平台和方法，则一定能在职业生涯中将失业的损失降到最小甚至消除，同时更加锻炼了自己理性分析问题的能力，以及从千头万绪的凌乱中找到希望的生存能力。

西方有句谚语这样说，“上帝关上一扇窗的同时，就会为你打开一扇门”。

卢雅勤所在的贸易公司因业务发展不顺即将倒闭。面对并不乐观的就业环境和外贸市场，大家都为下一份工作在哪里而发愁。沮丧、无助等各种负面情绪弥漫在公司上下。

作为外贸跟单员，卢雅勤这一年了解了外贸的基本流程，熟练掌握了生产跟单的工作。她认为既然公司倒闭了抱怨也没用，只要自己掌握了真本领，了解了外贸领域，熟悉了跟单工作，找到一份跟单的工作还是挺容易的。

凭着这份坚定的自信和不服输的信念，卢雅勤在半个月内就获得了一家大型外贸公司跟单员的工作机会。

上帝关上了一扇小窗，为卢雅勤打开了一扇大门。这次，卢雅勤失去了一家小公司

的跟单员的工作机会，却促使她找到了一家更大的外贸公司。

是的，失业并不可怕，可怕的是沉浸在失去工作的沮丧、失望、痛苦与无助中，而错过更多的潜在机会。事实证明，只要继续寻找，一定能找到和原来的公司相当或者更优的就业机会。

面对失业，每个人的反应不同，行动也不同。愤怒的人会抱怨公司管理层为什么不能继续找到投资，抱怨自己如此辛勤劳作却要经受失业的打击；沮丧的人认为自己很倒霉，竟然会摊上公司倒闭的命运，从而产生悲观情绪；失望的人，对原来的公司甚至原来的行业都产生了怀疑与失望；无助的人觉得自己根本不知道下一步该干什么；痛苦的人则被痛苦所折磨，可能导致失眠、头痛等生理症状。产生这些负面的情绪，无益于改善工作状态，反而使心情变得很糟糕，影响生活。

而积极的人，像卢雅勤这样不抱怨不愤怒，而是平和地接受现实，同时认真地思考和规划未来自己的核心竞争力在什么地方。卢雅勤很清楚，熟悉外贸业务及精通跟单工作是自己有别于他人最核心的价值。

庞奥远毕业于国内一家普通高校，所学的是冷门专业，往年的就业状况一直不理想。眼看着进入年底，招聘单位一家接一家地进入学校召开宣讲会。偶尔也会有符合自己专业的招聘需求，庞奥远每次都积极准备，努力在面试中给面试官留下好印象。

参加若干次面试后，虽然没有被录用，但庞奥远清楚地了解到自己所学的专业知识应该如何与企业实际生产相衔接，因此他对自己的专业更有信心。

一个月后，庞奥远签约了一家大型国企。

庞奥远经历了若干次的求职面试被拒绝之后，不是悲伤失望而是找到了自己的专业在未来岗位中的价值，变得更加有信心，从而为找到理想的工作岗位奠定了良好的心理基础。

东西方的文化都认为，只要有真本领，一定有机会崭露头脚，脱颖而出。相信自己的能力、相信自己的行业、相信自己的专业是自信的表现，而自信则来源于实力。卢雅勤在原来的公司掌握了外贸的基本环节和流程，由此产生的自信与镇定对她以后的求职起到了关键性的作用，是她自信和镇定的原因。而庞奥远则是在大学的学习中打好了基础，同时在面试中主动学习，掌握了专业课本知识和实际工作需要之间的有机衔接，为

自己的成功求职补上了关键的临门一脚。

失业不怕，有本领总会有施展的机会。作为年轻人，经历挫折和磨难是必须的，而且这些磨难和挫折会激发年轻人的斗志及潜力，对个人的长远发展很有好处。

对于失业或者求职遇到挫折的人，职业心理学家建议要建立良好的心态，相信自己的能力终究会有机会被挖掘和展示。失业之后，切莫急躁。等情绪冷静下来之后仔细地分析个人未来的发展方向，结合社会大环境的趋势，找到发挥自我最大价值、最具核心竞争力的平台和方法，则一定能在职业生涯中将失业的损失降到最小甚至消除，同时锻炼了自己理性分析问题的能力，以及从千头万绪的凌乱中找到希望的生存能力。

失业后，个人要有敢于冒险重新开始的魄力。如果一个人偶然地经历了一次失业就认为自己能力不足、运气不好而无法控制状况，那么我们可以想象到的是，这个人的职业生涯将开始黯淡，不再有继续向上的趋势。事实证明，大多数成就大事业的企业家和成功人士都是具备顽强、坚韧、执着的心理品质的人。

另外，对于大学生和年轻的上班族进行挫折教育，可以引导青年人对这种挫折形成理性、积极、乐观的认识，不在挫折面前怀疑自己、否定自己、排斥自己，而是更加执着、坚定地坚持原来的认知和行为。

天生我材必有用，我将继续找工作。

知识点睛

“昨天所有的荣誉，已变成遥远的回忆……看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”对于失业或者求职遇到挫折的人，职业心理学家建议要建立良好的心态，相信自己的能力终究会有机会被挖掘和展示。相信自己的实力，保持谦虚和豁达，“金子总会发光”。

创业，理性地奔跑

引言

创业者需要具备的心理素质还包括平和的心态，正确地对待成败。成败乃兵家常事也适用于商场，那么，如果面临业务不佳，不用灰心也不用懊悔，只需要认真分析不成功的原因，是哪些因素制约了业务的开展，及时掉头。心理学认为，如果一个人拥有良好的心态和积极的心理准备，那么必然能够调动全身的活力，处于一个有助于创业的兴奋状态，为发展事业提供良好的身体基础和充沛的精力。

32 岁的中年男人路江，在一家化工品企业担任区域销售经理 5 年，在行业内积累了大量的成熟客户，对相关的周围产品和客户信息了如指掌。路江发现自己几乎没有希望在公司内再上一个台阶。在和客户的商务接触中，他了解到很多客户生产流程中另一种化工原料的供应总是跟不上，影响了整体产能。客户向路江多次提到这个现象，大家很头疼但都没有合适的解决方案。

路江留意到这个信息，专程跑到内蒙古等地考察当地的原料生产状况。功夫不负有心人，最终在一个县城找到了生产客户所急需原料的一家企业。经过考察，他们的原料品质达到生产的需求。路江坚信这是一个绝好的机会。

回到上海，路江一不做二不休，马上辞职注册了一家商贸公司专门代理销售内蒙古的化工原料，因为有产品又有客户，路江的公司在 3 个月内就实现了盈利。

路江准确发现并及时行动，有效满足了客户的迫切需求，因此路江的创业之路是顺利的。他所提供的化工原料和原来公司的产品配合使用，提高了客户的生产产能，解决了客户的燃眉之急，比在之前的公司更受客户的喜爱和欢迎。

路江了解市场需求。在 5 年的销售生涯里，他对华东地区的各家化工生产企业的状况很了解，同时与他们保持着良好的信息沟通和客户关系。企业的老总都愿意与他交流，讲出自己的困惑，因此路江就对客户的需求有了深入的了解。有了客户信息的支撑，路江对未来自己的发展空间和方向有更清楚的把握。

路江知道客户迫切需要化工原料，并且有效地联系到了优质的货源，因此保证了创业初期的业务量，为创业成功奠定了基础。

张晓雅看到身边一些亲戚、朋友开店轻轻松松赚到了钱很是羡慕。她的朋友有开实体店的，也有开网店的，不管销售服装、电子产品还是化妆品，生意都红红火火的。不用每天看领导的脸色，下雨天就可以在家休息，平时也可以自由安排时间会见朋友。她也一直想自己开个小店。

终于，在父母的支持下张晓雅开了一家服装店，专营女性服饰。看着店里琳琅满目的服饰，她笑得脸上开了花，这些都是自己喜欢的风格，肯定会吸引顾客前来购买。但是开业半个月后她开始着急了，因为这半个月里几乎没有人光顾她的小店。

张晓雅的失败之处在于她的草率决策。创业不是工作失败的避风港。如果一个人在上班的过程中，不能很好地处理和同事的关系，不能和上司和谐地沟通，那么也很难在创业的过程中处理好与客户、同行的关系。

缺乏规划是一些人创业失败的原因。很多人尤其是女大学生或者女性白领，在内心深处都有一个开家咖啡店、蛋糕店或者服装店的小资情调的幻想。而这种想法，如果在付诸实施之前没有进行诸如客流量、准客户的消费能力、消费习惯，以及选址等的系统考察，则是鲁莽的行动，必将导致前期业务不佳甚至会影响创业的信心。张晓雅就是在这种冲动下开始了无序的创业生活。

创业是一个复杂的过程，需要独特的眼光发现有别于他人的产品或者服务，同时拥有现成的客户或者潜在的准客户；这些产品或者服务能够满足未来客户的什么需求；同时需要清楚自己的产品要通过什么样的方式满足客户的需求。

另外，创业是一个和上班不同的事业，需要自负盈亏、自主经营。这样的过程需要创业者具备敏锐的市场观察能力，能够发现满足客户需求的产品与服务。同时，创业者也需要有完善的性格和良好的处理各种突发状况的能力。

创业者必须能够及时把握机遇，像路江那样，看到客户的迫切需要就马上行动，先是寻找客户需要的产品，发现货源之后及时抓住机会，通过自己的渠道满足了客户的需要。他不拖拉也不犹豫，看到自己创业的成功希望就义无反顾地放弃了原来稳定的工作追求自己的事业。从路江的成功经验来看，创业者必须具备独特的眼光、敏锐的洞察力和良好的沟通能力和执行力。

我们来分析一下路江的性格特点，以阐明什么样的人适合创业。

首先，创业者需要有独到的眼光、执着的坚持力、独立的性格、完善的规划能力与自我管理能力，以及敢于冒险的勇气。

另外，打算创业的朋友必须有应对挫折以及突发状况的心理准备。创业不是一帆风顺的过程，需要面对客户的拒绝，应对业务的不理想，所以良好的心理素质将是必不可少的。

创业者需要具备的心理素质还包括平和的心态，正确地对待成败。成败乃兵家常事也适用于商场，如果面临业务不佳，不用灰心也不用懊悔，只需要认真分析不成功的原因，是哪些因素制约了业务的开展，及时掉头。心理学认为，如果一个人拥有良好的心态和积极的心理准备，那么必然能够调动全身的活力，处于一个有助于创业的兴奋状态，为发展事业提供良好的身体基础和充沛的精力。



心理学中的吸引法则同样告诉我们，如果一个人坚持每天做吸引客户的事情，关注如何有效发展自己的生意，那么持之以恒必然会迎来灿烂的朝阳。

Part 4 职业心理学

相信很多上班族或职场人都有这样的困惑：如何与同事和睦相处，既有友情又保持竞争性，压力大、倦怠了怎么办？在工作 8 小时里创造佳绩，赢得同事的认同和上司的欣赏、脱颖而出，是牵涉诸多因素的一门职业学问。

若某天时机成熟，你选择了自主创业或者成为自由职业者，身心自由了不再受他人的管制成为 SOHO 族，首先要学习的是调节自我身心，远离孤独与寂寞，从而塑造最优雅的自己。

管理自己、管理下属将是职业经理人最头疼的事情，职业心理学帮您指点迷津。

时间管理：8 个小时的学问

引言

时间管理，是管理学和心理学共同感兴趣的话题。时间管理作为一项可操作、可实施的理论、技术和工具，可以帮助人们合理利用时间，提高工作效率。时间管理是成功的必要条件。

企业管理者都清楚，公司 80% 的销量是由 20% 的营销人员提供的，80% 的利润是由 20% 的客户带来的。我们在日常生活中也会发现这样的现象，对我们的生活和工作影响重大的是 20% 的关键事情，上班族每天 80% 的工作是在 20% 的时间里完成的。

这就是我们常说的“二八定律”，或者“二八原则”。“二八定律”适用于几乎所有的行业和职业。因为最早由 19 世纪意大利的经济学家帕累托提出，因此又称其为“帕累托定律”。

作为研发部的主管，李菲妍一到办公室就召开部门内部会议，组织讨论方案、接待客户、撰写项目报告。还没闲下来就已经是午饭时间了，匆忙吃过外卖还没来得及小憩一会又要开始和人力资源部门的同事召开招聘研讨会，为研发部门的招聘提供需求分析和招聘要求……

李菲妍的每个工作日都是这样忙碌地度过的。

上班族可能都有这样的忙碌状况。匆忙的一天结束了，完成了很多工作，回头来看，这是充实的一天。

李菲妍的一天是紧张的也是充实的，是高效率的一天。不到一年，李菲妍因工作表现突出，已经两次加薪，并获得了董事长的器重。

让我们再来看看销售部经理章心心的一天。上午来到办公室，先和销售员津津有味地讲昨天参加演唱会的见闻；然后和闺蜜打电话聊最近哪里在打折，去哪里购物；之后去茶水间喝水，遇到行政部的安娜，又一起聊最近的优惠餐饮信息……

电话、聊天，帮其他同事看销售报表，章心心的一天也是忙碌的，但是却没有效率。不到三个月，因销售团队业务不佳，章心心不得不离开公司。

同样是上班的 8 个小时，看上去都很繁忙，但是结果却截然不同。李菲妍一直在走上坡路，而章心心却丢掉了工作。两人的效率差别不在于能力的高下，很大程度上取决于利用时间、管理自我工作的能力。

每天 8 小时，对谁都是公平的，但是懂得时间管理的员工工作效率较高，每天都会完成至少 5 件重要的事情。相反，不会规划自己的工作、不懂管理时间的员工，则会将自己淹没在纷繁的工作杂事中而失去条理，最终没有有效的工作产出。

在工作场所，平均每 8 分钟就会有一次干扰，如同事借文具、陌生的推销电话，每次干扰至少需要浪费 1 ~ 3 分钟。如此计算，每个工作日将浪费 2 个小时。这 2 小时将被无关干扰所吞噬，一点点地消耗了我们的注意力和精力。

同样岗位的两个人，其在相同的时间内完成工作的成绩可以相差 7 倍之多。也就是说，有些人的工作效率可以是其他人的 7 倍。效率差异的根源就在于管理时间的能力有高下，利用时间管理工具的水平有差别。很多成功人士都认为，自己的成功离不开对时间的充分利用。

时间管理，是管理学和心理学共同感兴趣的话题。时间管理作为一项可操作、可实施的理论、技术和工具，可以帮助人们合理利用时间，提高工作效率。

作为上班族，你是否经常遇到这样的状况？被干扰电话或者无关邮件所拖累；经常需要应付紧急状况，如客户的投诉、其他部门同事的业务咨询而延误了项目进度；经常

面对一大堆任务而不知道该先处理哪件事情……那么说明你的时间管理水平亟待提高。

时间管理的目的就是在有限的时间里，尽可能多地完成重要的、值得的事情。时间管理属于管理心理学的研究领域。

David Allen 所倡导的“GTD 五步法”可以有效提高时间管理的能力。在他的著作《万事搞定（Getting Things Done）》中有详尽的阐述。

以销售经理的工作为例，结合 GTD 五步法，我们可以简化时间管理的流程为如下四步：

首先，将每天需要处理的工作按照重要程度列举下来。比如，按照重要程度，一天的工作依次有：确认销售员的订单、督促客服部门发货；和人力资源部门确认销售员的招聘人选；汇总月度销售报表；召开销售部月度总结会议；回复大客户的咨询邮件。这 5 件事情是最重要的，重要的事情需要优先安排时间完成，因为它将是创造 80% 销量的 20% 的事情。

第二，规划并调动身边可用的资源，包括人力、物力、财力，保证重要的 20% 的事情顺利、高效地完成。安排销售员与客户、客服部、人力资源部、总经理等部门协调，保证上述 5 件重要工作如期完成。

第三，执行。按照工作的优先次序，调配各种资源，同时排除外部干扰，完成任务。

最后，取得效果反馈。每项工作的完成都必须是以高效率为结果。如果一件事情花了比原计划多出 3 倍的时间还未完成，那么需要考虑暂时搁置一段时间，等之后的工作任务完成了，再回头来处理。或者，可以将此任务转交给其他同事，因为用原计划 3 倍的时间都没能完成，要么是最初对这项任务的难度估计不足，要么就是中间出现了新的未预料到的情况。

除了遵照以上流程，还需要了解一些时间管理的小知识。如清楚地知道最近的重要工作是什么，明白今天的工作重点是什么，哪些工作是必须完成的；尽量回避无关的干扰电话、不速之客的拜访，或者突然的约见；在处理一件重要事情的过程中，如果有人想占用或者借用时间，请委婉地拒绝；每天的时间以小时为单位划分为 8 个单元，每个单元进行独立的规划和管理；每天留出 15 分钟处理紧急与突发的事件；如果有必要，

请分派工作给下属或者同事，以免影响最重要事情的进展。

同时，在掌握时间管理的理论和技术的基础上，还需要克服一些心理障碍。如改掉做事拖拉的习惯；善于抓住工作的重点，而不是花大多数精力和时间在一些不重要的细节上；懂得授权，不是必须自己处理的工作，请授权下属去做；积极思考，拒绝消极思维和消息在职场蔓延。

时间管理作为一项技术，需要借助于工具，目前常用的是网络版的时间管理工具。当然，最简单的方法——一支笔和一张纸，足以将每天的工作安排得井井有条。

知识点睛

时间管理的目的不是要把所有的事情都做完，而是要更有效地运用时间，要你事先规划出先做什么事情，后做什么事情，哪些事情不应该做。

拖延习惯你有吗

引言

长期来看，要摆脱拖延行为，必须提高自信，改善对自我能力的评价，做出符合自身实际的估计。我们也可以用以前成功完成任务的事实来激励自己，并且分析其中包含的成功因素，告诉自己“我能”。

美国的管理心理学专家进行过一项很有趣的实验：让 50 名大学生志愿者参与实验，他们需要从两个任务中选择一个完成。其中一个任务比较简单，很快就能完成，但时间要求较紧，而另一个任务较繁重，但时间不太紧急。

出乎科学家预料的是，有 38 人选择了繁重但不紧急的任务。同时后期的访谈发现，志愿者选择繁重任务的原因是，在完成整个繁重任务的过程中，时间非常宽裕，志愿者可以适当拖延，没有时间压力，也就没有了心理压力。

成年人中超过 20% 的人每天出现拖延行为。什么是拖延呢？简单来讲，拖延就是本应现在进行或完成的工作放置到明天。如果你在生活和工作中的大多数时候都有拖一拖的心理和实际表现，那么就有患有拖延症的可能。同时，凡事喜欢拖延的人，其处事方式也必然具有拖延的趋向。

拖延症一般表现在小事上。在需要做出决定时，犹豫不决，不到最后一刻不做出选择，或者在执行任务的时候，有意拖延进度。拖延症虽然表现在小事上，但是经年累月，

长期积累也会影响个人的行事方式，甚至延误正常的学习和工作。久而久之，拖延会成为一种行为模式而固定下来，成为一个人内在固化的一种特质。

超过 20% 的人觉得自己是习惯了拖拉生活的人。分明睡醒了但不到最后一分钟决不起床；一直有空闲但不到最后一刻不去买电影票；非要拖到截止日期最后一天才交论文等。拖延行为弥漫着人们的生活，甚至有成为部分人的生活方式或者行为模式的趋势。

参加工作 3 个月的职场新人张晓绵，在大学学习期间养成了最后一刻上交论文的习惯。作为一家合资企业的行政助理，在工作中对领导交代的工作，口头上答应一定尽快完成，但是她还是每次都问一下最后的期限是什么时候。主管让她撰写一份办公室管理制度，张晓绵问什么时候需要，主管愣了一下告诉她下周三需要。

张晓绵算一算还有 5 天，而这个文件两天就能完成。所以张晓绵将这件事放下来，准备 4 天后再开始做。

不幸的是，第 3 天主管告诉张晓绵马上需要管理制度文档。而此时，张晓绵还没开始动手。张晓绵紧张极了，一下子觉得自己的前途毁了，刚进入这家大型企业，第一次拿到重要的任务就被自己搞砸了。她一下子不知道怎么交代。

其实，在这等待的 3 天里，虽然张晓绵没有动手写文档，甚至没有在考虑如何写。但是，她总是觉得心头有块未落地的石头，吃饭也不放心，和同事在茶水间休息亦不尽兴。整天闷闷的，感觉很压抑。

张晓绵也是属于典型的拖延者。她很享受在 deadline（最后期限）最后一刻完成任务的欣悦感。时间的紧迫感带来了工作状态的高效能，淋漓尽致地发挥了个人和团队的力量和智慧。享受激情型的拖延者一般智商较高，而且在工作中有突出的表现，对自我评价很高，曾经也有过多次在截止日期最后一刻顺利完成工作的漂亮记录。

大约 70% 的大学生经常拖延作业、论文，这和大学学习环境比较宽松有很大关系。在我们的求学生涯中，小学或者中学的家庭作业一般在第二天就会上交老师，时间紧迫，只能当天晚上完成，因此很少有小学生或者中学生拖延作业。

而在大学学习环境里，经常是某门课程每周只有一次上课安排，布置的作业经常是安排半个月的期限。这样的时间安排本来是希望大家能更充分地利用网络资源和图书馆图书信息，更全面地掌握相关资讯，但是正是这样的时间安排给了大学生们很大的时间

灵活性，以至于造成大批学生经常拖延论文。

和张晓绵一样，拖延者均会感受到来自任务的压力感、时间的紧迫感和对任务未知结果的恐慌感。这些感觉一般在开始任务后逐渐减弱，但仍持续，直到完成任务才能彻底消除。

张晓绵因为拖延习惯，没能及时写文档，在之后的一段时间里总感觉和主管接触不顺心。作为职场新人，工作效率是第一位的。在职场中，经常会有某些任务需要提前完成的情况。比如，客户 3 周后需要的项目方案，最好能在 2 周内完成，以保证其他同事和领导有足够的时间修改和完善。

经过这件小事，张晓绵深刻认识到：拖延习惯会导致误事，一定要克服。

下面的方法简单易学，可有效应对拖延症。

第一步，告诉自己拖延只会延误任务进度，同时认识到拖延带来的焦虑感和沉重的心理压力；第二步，坚信自己有能力，经过努力能够漂亮地完成学习与工作任务；第三，分析以前导致拖延的原因，并逐条列举，然后逐条克服可能引起拖延的原因；第四步，开始做事情，并列出详细的时间进度表，必要时请同事或者同学督促。

长期来看，要摆脱拖延行为，必须提高自信，改善对自我能力的评价，做出符合自身实际的估计。我们也可以用以前成功完成任务的事实来激励自己，并且分析其中包含的成功因素，告诉自己“我能”。



钱鹤滩的《明日歌》中有这么一句：“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”克服拖延习惯，可以减轻自己在拖延时间里的焦虑和不安，同时也为高效工作注入了激情。

职业倦怠大揭密

引言

发现工作中的乐趣，也是应对职业倦怠的好方法。每天的工作都差不多，缺少变化，这是行业成熟、企业稳定的特征，但也是引起职业倦怠的诱因。我们应该认识到任何一份工作都是有价值、有意义的。有了这样的认识，就容易发现其中的乐趣，也会产生进一步深入探索的兴趣。每个人都有对自己感兴趣的事情刨根问底的心理，有不水落石出不罢休、渴望获得更多更全面信息的迫切心理。

赵雅蕊，36 岁，是一名从教 14 年的优秀小学教师。以前很少迟到的赵老师最近频繁迟到，经常头痛、烦躁，总觉得自己的工作缺乏创新、没有意义。每天在学校都无精打采的，对上课、批改作业，以及参加课程讨论都没有兴趣，回到家就只想爬上床美美地睡一觉。

心理学家认为，赵老师的现象属于职业倦怠。职业倦怠者常出现头痛、背部疼痛、免疫力下降，经常感冒，部分人会产生睡眠习惯的改变，如失眠，进而影响身体健康和情绪稳定，导致工作没有动力，生活没有乐趣。

教师，尤其小学和中学教师，因为工作繁重还需要照顾学生的生活和安全，因此一般都很忙而且心理压力大。在每天繁忙、吵闹的校园里工作，人的精力很容易被消耗殆尽，

为一点小事就感到烦躁、生气。职业倦怠表现为缺乏工作激情，对工作缺乏创新敷衍了事，对分配的工作消极应付不积极思考，更不愿承担工作中的责任。

职业倦怠者很难在职业中提出有创造性的意见或建议，敷衍工作，失去对工作精益求精的追求，缺乏事业发展的动力，陷入职业的停滞阶段，所以又称职业枯竭。

我们都有这样的体验，去医院就诊，不管门诊大楼还是住院部都是人满为患。拥挤、空气流通欠佳、对自身疾病的关注和焦虑都让我们感觉烦躁和筋疲力尽。那么，我们可以理解在同样拥挤、吵闹的环境下工作的医生和护士，每天的接诊导致他们体力消耗很快，注意力高度集中，神经紧绷。作为服务行业，医护人员还得微笑对待病人和家属，即使有不满，也需要压抑和克制自己。这样的工作环境很容易使医护人员产生职业倦怠，对医院环境失去新鲜感，感到厌倦。

和教师、医生群体的工作高强度、紧张、压力大类似，警察、心理咨询师、媒体工作者，以及服务行业从业者都很容易产生职业倦怠。

陈阿妹是一名来自贵州的21岁打工妹，在深圳的这家电子厂上班已有两年。每天的工作就是守在机器旁将镀好铜的电路板翻过来，刷上一层特殊的涂料后码好放在架子上。来深圳两年了几乎没出去逛过街，对老乡的聚会也感觉没心思没体力参加，每天只想躺在床上好好睡一觉，不看电视也不出去运动。

阿妹周末最大的乐趣就是和工友去工厂生活区的大超市，买一周必需的生活用品。她最大的遗憾就是还没去海边看看。

由于从事车间流水线工作，陈阿妹每天接触的都是冷冰冰的机器，从事的都是重复性的简单操作，缺乏变化也匮乏创新，所以很容易感到困倦而使注意力不集中。虽然每天不用到处奔波、和人打交道，但是比销售人员、公司文员更感到疲劳，因此很多车间工人几乎将所有的下班时间用来睡觉。

上班流水线操作，下班吃饭睡觉，没有聚会没有社交，这样的生活很容易让工人觉得自己是个没有价值的机器的一部分，而丧失自己存在的认同感。

一个人如果从事的职业，其工作内容简单重复，自然会让人产生疲劳、困乏，甚至厌恶，希望逃离或者产生改善环境的想法。

有些管理者不喜欢评价员工的工作，他们一般不会正面表扬员工的表现，同时也不

会在员工表现不佳时给予指导性的批评意见。

心理学家曾经招募了两组志愿者，要求志愿者修改文章。等修改完毕给予其中一组志愿者以反馈，告诉他们修改得好或者不好，而另一组志愿者则没有任何反馈。紧接着，心理学家询问志愿者是否愿意继续修改其他的文章。结果发现，没有得到反馈的一组人几乎全都选择不再继续修改文章了，而得到反馈的一组都表示愿意继续修改文章。即使心理学家告诉志愿者修改的文章并不好，但是他们也愿意继续参与实验。

这个实验告诉我们，人的积极性和主动性可以由外部的激励和反馈所诱发。作为企业管理者，需要定时给员工的工作表现以评价，即使负面的批评也比不做任何表示的效果好。如果没有任何反馈，员工不清楚下次遇到类似的工作该怎么处理，该朝什么方向努力，因而很容易产生迷失感，对工作失去兴趣。

如果一个人的职场人际关系紧张、工作负荷过大，甚至超过个人的能力，没有得到应有的薪水和地位，不适应企业文化氛围，或者不喜欢甚至厌恶所从事的工作，都会产生倦怠感。

职业倦怠有时来自于我们对职业的恐慌，对自我能力的不自信，不能快速地适应变化的企业环境，或者在业务转型期产生怯懦感，而遗失良好的发展机会。选择合适的时机给自己充电，学习相关的业务知识和技能，增强自己处理工作事务的能力，可以建立自信以激起内心的力量，为应对各种困难和难题提供基本的保障。

坚持自己感兴趣的工作，总会产生无穷的乐趣和探索的动力。

知识点睛

导致职业倦怠的职场因素有：工作表现得不到有效的反馈；职场人际关系紧张；工作负荷过大，甚至超过个人的能力；没有得到应有的薪水和地位；不适应企业文化氛围；不喜欢，甚至厌恶所从事的工作。

工作压力怎么缓解

引言

在单调的工作环境中，紧张的学习任务和长时间的工作都会让我们的神经感到紧张和烦躁。如果遇到工作不顺心，就会更加郁闷和焦躁，因此，世界卫生组织将工作压力称为“世界性的流行病”、“职场人的隐形杀手”。

香阳网络公司工作时间长、任务压力大。通过征集减压办法，人力资源部确定了一个有创意的方案。员工进入减压室，可以随意扔流氓兔玩偶，但是有一个要求，在流氓兔落地的同时必须大声模仿兔子摔伤的惨叫。

从减压室里走出来的员工均表示发泄得很过瘾，不再有神经紧绷的感觉了。

香阳网络公司采用了摔物减压的方法。在重重摔物的时候员工将满腹的紧张感和压抑感也摔出身外，同时为自己的压力配上“惨死”的叫声。

职场人士最大的压力来源是职业的发展空间。

职业的发展空间包括两方面：一个是公司内部的发展空间。内部的发展空间指我在这家公司的发展空间怎么样；三年之内有没有机会进入中层管理、核心技术骨干的队伍；我的薪水待遇会不会达到我的预期，能不能满足我的生活所需；工作内容是不是我所擅长和喜欢的。第二个方面是所在行业的发展前景。整个行业在经济变动中能不能站于有

利位置；行业是否能成为国家产业发展的中流砥柱；公司处在整个产业链的上游、中游还是下游；行业的发展是否能和社会的进步同步等。

工作压力一方面来自于工作的强度，以及职场内人际关系的和谐程度。另外一个压力来自于家庭与工作的合理平衡。如果一个每月有 20 天以上的时间在外地出差的销售人员，不能和家人团聚，就会影响和家人的关系，同时带来很大的压力。另外，出差生活的作息无规律导致了身体的不适，从而也增加了工作压力。长期的不良情绪累积下来，人很容易被激怒。

赵佳铭是一名年轻、文静的幼儿园老师。有天在处理两名幼儿争吵时，她突然抱起其中一个孩子扔到地上，并高声喝斥。她的大声训斥吓呆了所有孩子。

一向温婉、谦和的赵老师为什么会一下在孩子面前变成了歇斯底里的“红太狼”呢？经过询问发现，某位家长曾屡次向院长投诉赵老师，但她又不敢跟别人讲，终于在心里闷了三天后爆发了出来，之后她嚎啕大哭。

赵老师哭出来后，感觉好多了，因为哭也是一种应对压力的有效方法。

我们每个人其实都有各种压力，如果感觉到自身处在一个高度的压力状态下，根据以下方法可以有效地减轻压力这个杀手的危害。

摔物减压。像前面提到的摔打玩偶，可以减轻压力。为流氓兔配以高声尖叫，也达到了生理减压的效果。压力，随着尖叫而消失。

运动减压。在一天的忙碌、紧张工作之后，进行一次畅快淋漓的运动，如长跑、打篮球、摔跤等消耗体力较大的项目，则能最大程度地将压力化解掉。我们都有这样的感觉，在每次踢完足球比赛之后，虽然累得都快要走不动了，但大家都很愉快，在跑动、大叫、对抗中将压力引起的不良化学物质排泄出去。



音乐减压。选择自己最喜欢的音乐，静下来慢慢地欣赏，不需要做任何动作，只要停下手头的工作，静心感受心跳和呼吸，呼出压力，吸进舒适和恬静。

饮食减压。很多人都有这样的共识：如果有压力，那就大吃一顿。是的，在咀嚼肌的一张一弛间，美味顺着舌头滑进食道，进入胃部，同时也带走了压力。一切烦闷、不快都随之而去。采用饮食减压的注意事项是不能过分依赖食物，不然很容易成为暴饮暴食者，反而破坏了胃和消化系统的功能。

独处减压。“我想一个人静一静”，“让我一个人待会儿”，我们经常听到这样的话。在一个人独处的时候，脱离了外界的纷纷扰扰，把他烦闷的事情都抛之脑外。在这静静的时间里，一个人内心的力量会被唤起，从而产生强大的应对外界干扰的能力。

倾诉减压。如果有压力，请说出来。可以说给自己的朋友、家人、同学或者同事，如果你是一个害羞的或者不善表达的人，那么可以说给你的杯子、桌子听，或者自言自语，也可以在互联网上匿名倾诉。倾诉一直被认为是个化解压力的好办法。把我们焦虑的事情、担心的人、顾虑的问题统统说出来。试试看，说出来就好多了。

书写减压。如果有些事情不便于说出来，那么可以写进日记里，可以很随意，想起什么写什么，完全不用顾忌语法和错误。美国心理学家进行的一项研究对比发现：将压力和烦恼写出来的志愿者比抄写课文的志愿者其紧张程度减轻了 80%。

思考减压。专心地想一想面临的问题，或许并没有我们想象得那么严重、糟糕。这样，紧张和焦虑就会大幅度缓解。同时，经过思考，也会对我们的处境形成理性、全面、客观的认识，从而有助于做出良性的决策。

这么多的减压方式，选一个适合自己的吧！有效地缓解压力，我们的生活和工作就会更加轻松愉快。



职场人士最大的压力来源是职业的发展空间。有职场，就有工作压力；有压力，就有可能引发身心疾病。选一个适合自己的减压方式吧！有效地缓解压力，我们的生活和工作就会更加轻松愉快。

和同事做朋友可靠吗

引言

从心理学的角度来讲，人是一个社会化的、情感动物群体。每个人都渴望得到他人的认可，同时在和谐的氛围中生活和工作。如果一个人生活的环境总是冷冰冰的，没有关爱，那么很容易产生距离感，甚至逃避感。

在和谐、友好的家庭或办公室氛围中生活与工作，能给我们带来很强的参与感和被认可感。那么，对管理者来说，为员工创造温馨、舒适的办公环境，营造团结、合作的公司氛围无疑将增强员工的凝聚力，提高合作性，发挥积极潜能，为公司创造价值。

王齐蕊是22岁的职场新人。她听取师兄的建议“不要和同事做朋友”，刻意和同事保持距离，不一起吃午饭，也不和同事周末逛街、郊游，甚至在平日的相处中也保持一副“公事公办”的态度。半年来，王齐蕊过得很紧张，整天都是紧绷着神经就怕出什么差错。

在职场上，有些人信奉“不和朋友做生意，不和同事做朋友”的观念。他们将生活和工作圈子区分得很清楚，上班以外的时间坚决不和工作中的同事、客户、领导有往来。他们的工作和生活是截然分离的两种状态。

他们可能因为和朋友做生意、发生业务往来的时候，发生过纠纷，出现过分歧，甚

至后来闹得很不愉快；还有些人因为和同事交往过密，而在面临竞争或者利益冲突的时候被朋友“出卖”；另外一些人则是不懂得人际交往的技巧，不懂得怎么和同事交往。因为各种原因，他们选择了远离同事这个“危险体”。

和王齐蕊一样的职场新人，最需要同事的帮助和指点，在和谐的人际关系中学习工作技能，提升自己的职业素养，取得领导的肯定和赏识，为后续的职业发展奠定良好的基础。

公司组织全体员工月底去一家有山有水的农家庄园休闲游玩，小王很想去，但是想想师兄的话，小王陷入了痛苦……

王齐蕊对和同事深入交往心存顾虑。另一方面，同事都觉得小王是个缺乏亲和力、没有集体感的人，所以对她也不冷不热的。直到上周主管找小王谈话，希望她能尽快融入团体，和大家打成一片。

这半年，王齐蕊都是自己一个人吃午饭，下班就回家，和同事没有任何工作之外的联系，周末唯一能做的事情就是当“宅女”，宅在家里看电视、上网聊天。看到同事们周末相约出去购物、游玩，她感到很孤单、很烦躁。王齐蕊开始怀疑师兄的话是否有道理。

我们来想一想，我们每天至少有 8 个小时和同事在一起，可能远比我们和家人在一起的时间多。如果在职场没有朋友，那每天的工作时间将非常难熬，漫长得好像是一个世纪。如果一个人和自己的同事关系一般，那就必然影响她的生活圈子。

经过一番痛苦的纠结，小王决定参加公司月底的农家游，并且约好和同事刘洁周末逛街买防晒霜。

心理学调查证实，在工作中有好朋友的员工，投入的工作热情比缺乏职场朋友的员工高出至少 7 倍，他们在工作中更积极，更热情，更有创造性，在面对项目压力、人际冲突时能更游刃有余地协调好各方力量，顺利完成任务，同时维护良好的团队合作氛围。

有职场好朋友的员工更愿意与他人分享创造性的想法和观点，愿意帮助他人，乐意与同事合作，共同完成任务，同时在工作中更能体会到职业所带来的成就感和荣耀感。

有职场朋友的人，更加易于取得职业成功，他们中有 90% 以上的人感觉生活幸福；而缺少职场朋友和生活朋友的人，感到生活有意义的甚至不到 50%。

和同事农家游之后，王齐蕊发生了巨大的转变。她变得活泼了，每天都很开心地去上班，午饭时间在和大家一起说说笑笑中化解了工作的紧张和对新环境的陌生感。工作中也喜欢和其他人讨论问题，分享心得和经验。小王开始觉得自己是这个团体中的一员。

在和同事出去游玩、购物的过程中会增进彼此的了解和信任，这份信任也必然会融入工作环境中，为我们的职场人际关系奠定了良好的基础。

那么，在和同事做朋友的过程中，需要注意那些方面呢?

在职场交朋友要选择良友。职场朋友和其他朋友一样要谨慎选择，比如接触有不良习惯的人会导致我们也变得堕落，如和喜欢赌博的人接触多了也会被潜移默化地影响价值观。所以，职场朋友也要选择能帮助自己、激励自己的朋友。所谓的“近朱者赤，近墨者黑”就是这个道理。

懂得与职场朋友分担。有好消息，和同事一起分享。心理学家认为，好消息分享给他人后，他们积极、热情的反应会使我们更长时间地沉浸在好消息带来的积极效应中，从而产生良好的沟通氛围。

和职场朋友坦诚相待。对同事存有戒心的人总是认为，对方越是知道自己的个人情况越多，在面对利益时越会带来不利的影响。其实大可不必如此，和同事真诚相处，就像面对老朋友一样。请相信，作为正直、积极、阳光的人，不会利用我们的坦诚和善良来欺骗和危害我们的。

当然，和职场中的朋友也不要回避竞争。朋友是朋友，工作是工作。工作是需要有人站出来承担和挑战的。那么面对有限的机会，我们也需要正面、开放地看待竞争。毕竟，竞争性也是工作的特征之一。相信凭借能力和机遇，我们得到了晋升或者提拔的机会，同事也会因此而高兴的。



拥有职场好朋友的益处：在工作中有好朋友的员工，工作更积极，更热情，更有创造性，同时在工作中更能体会到职业带来的成就感和荣耀感。

SOHO 族的苦与乐

引言

我们知道，归属感是人的社交需要。社交需要是人的中间层次的正常的心理需求，在马斯洛的需求理论中处在第三级，仅次于基本的生理需要和安全需要。也就是说，如果一个人的温饱满足了，基本生活有了保障，同时不会受到疾病和事故的威胁，那么他将必然追求与社会的接触和沟通。

SOHO，英文全称是“Small Office Home Office”，即在家办公。常见的 SOHO 族有自由作家、翻译人员、艺术设计师、律师、商务代表等自由职业者。

与上班族对比，SOHO 族的最大特点是：时间可以自由支配，随时可以开始工作，也随时可以休息。

“我过够了这样的生活，我要朝九晚五的工作，我要去上班。”26 岁的图书翻译李嘉倩说道。

一年前，李嘉倩决然离开原来的翻译公司，独立接一些翻译英文稿子的活。这一年里，发生了什么事情，让她放弃了 SOHO 的念头。

几乎所有人都认为 SOHO 族的生活是舒服自在的。和大多数人一样，李嘉倩当初觉得 SOHO 特别闲适，可以每天悠闲地喝着咖啡，在香醇的、充满阳光的屋子里翻译

稿子。不用每天上下班挤高峰期的地铁，不用每天匆匆忙忙地出门赶时间到公司打卡签到，也不用再看主管的脸色谨慎行事，更不用加班吃泡面。想到以后的SOHO生活是如此惬意和自由自在，李嘉倩都会禁不住乐出声来。

SOHO族的生活是这样的。因为不用赶时间上班，李嘉倩很是享受了一段不用闹钟的日子，每天睡到自然醒。起床浏览新闻，查收邮件，看QQ消息。然后刷牙洗脸，穿着睡衣在客厅开始工作。中午叫外卖解决吃饭问题，下午继续在家翻译。晚上一般看电视、玩游戏、QQ聊天。

李嘉倩经常不知道今天是几月几日，星期几，而且经常一个礼拜不出门，因为没有人要见。李嘉倩做起了SOHO族“宅女”。

一个人可以坚持多久不和外界接触，不和人说话呢？心理学家进行了一项“感觉剥夺”的实验。实验是这样操作的：让大学生志愿者躺在一个没有声音、没有光线、四肢固定不能动的特殊装置里，什么事情也不用做。结果发现，即使付给志愿者很高的报酬，他们也不愿意继续待在这个为实验特制的装置里。

起初，大学生会思考自己的学业论文，或者做一些未来的规划，甚至在回忆刚刚结束的暑期旅行。一段时间后，大多数人感到心慌、焦躁，无法坚持而退出实验。更有部分人声称自己听到了各种声音，但是整个设备是完全隔音的，他们产生了幻听，甚至精神恍惚。

实验隔绝了所有的外界刺激，和实验情景类似，SOHO族在一定程度上也将自己关进了与外界隔绝的盒子里。大多数SOHO族很少出门，几乎不出去参加朋友聚会，也不外出游玩。在这个环境里待了超过3个月的SOHO族都感觉到了一种弥漫周围的孤独。

上班族朝九晚五上班的时候，SOHO族在自己家里工作或者休闲。工作日时间要找朋友出去玩是不现实的，因为大家都在上班。每天都是一样的环境，同样的事情，久而久之，SOHO族也失去了新鲜感和时间概念，根本不知道哪天是工作日，哪天是休息日。

SOHO族感觉到无比的郁闷和低落。八成以上的SOHO族表示自己的交际圈子变小了，因为没有了同事，工作都是通过电脑操作，也不需要和人交谈，所以有些SOHO族可能一个月也不说话。在这样的环境里，即使手机的铃声响起都会让他们有一种莫名的激动，甚至产生手机幻听现象。

不出门，每天不需要精心打扮，所以李嘉倩精神面貌很差。由于没有时间概念，经常修改稿子到深夜，第二天又起不来，将自己锻炼成了一个没有任何昼夜作息规律的生物体。困了就睡，睡醒就爬起来改稿子，根本不管白天还是晚上，上午还是下午。

在家办公意味着生活场所也是办公场地。生活的圈子和工作的圈子完全重合，导致SOHO 族没有正常的生活和工作的界限分割，所以容易工作疲劳、厌倦，同时产生很强的想要逃离这种环境的冲动。

SOHO 族因为没有固定的业务，所以收入很难保证。相关规划专家建议，如果想要成为 SOHO 族，至少需要准备 3 个月的办公和生活费用的预算。

和 SOHO 族不同的是，上班族会告诉别人自己在哪家公司上班，自己归属于哪个团队。而 SOHO 族不属于任何团体，只属于自己，成了社会情感的“孤儿”，没有人和他们属于同一团体，这无疑更加深了 SOHO 族归属感的丧失。

我们知道，归属感是人的社交需要。社交需要是人的中间层次的正常的心理需求，在马斯洛的需求理论中处在第三级，仅次于基本的生理需要和安全需要。也就是说，如果一个人的温饱满足了，基本生活有了保障，同时不会受到疾病和事故的威胁，那么他将必然追求与社会的接触和沟通。

而 SOHO 族在享受自由的同时，欠缺了这种归属感和社会认同感，因此会有边缘化的感觉，所以总是很烦躁。SOHO 族的社交需要得不到满足，则更高层次的需求，如尊重和爱的需要，以及自我实现的需要均无法得到满足，使 SOHO 族的心理处在中等程度的失落状态。这和当初很多人想象的优雅、闲适的 SOHO 生活差别太大。

那么，要做 SOHO 族需要满足什么样的必备条件呢?

首先，需要能合理规划自己的事业。SOHO 族是在家办公，不是在家休假，更不是在家休闲，所以有自己的业务和稳定的客户源是首要的因素。

其次，有坚实的经济基础。SOHO 族的经济来源并不稳定，为了保持稳定的生活状况，准 SOHO 族们需要做好财务准备。

再次，要有独立完成工作的能力和自我管理的能力。

最后，要合理地平衡生活和工作。如果工作时间过长而挤占了生活的时间，占据了和朋友、家人交流的时间，则需要调整工作任务。对于 SOHO 族来讲，合理规划工作和生活，将有助于促进心理健康。

保持适当的人际交流，将促进 SOHO 族的情绪稳定。在感受到压力的时候，及时找人倾诉以化解压力。

像李嘉倩一样，如果不能忍受 SOHO 的苦而且没有享受到 SOHO 的乐，那么请继续坚持朝九晚五的上班族生活，至少上班能够提供社会性的情感支持，带来组织的凝聚感和温暖，在每天和同事的接触和沟通中得到启发和长进，这是自己一个人在家的 SOHO 族所渴望与缺乏的。

仍有很多人放弃朝九晚五的工作成为 SOHO 族。另一方面，也有不少人厌倦了 SOHO 生活回到办公室。这两种方式各有利弊，适合不同的人，以及不同的人生阶段。

每天挤地铁上班还是睡到自然醒，两种工作方式，你有权利选择。



被隔离是痛苦的。例如，被“感觉剥夺”的大学生志愿者宁愿放弃丰厚的报酬，也不愿意继续待在与外界高度隔绝的特殊实验装置里。社交需要是人的正常的心理需要。满足了生理和安全需要后，必然渴望与社会的接触和沟通。

中年危机：必将来临的困惑

引言

大多数中年人由于精力所限，没有职场新人容易学会和掌握最新的知识、技术和理念，所以在特别依靠专业技术的行业，中年人已经没有明显的优势，多年的工作经验反而有时会制约创新思维，成为工作的障碍。

人到中年，尤其是 35 ~ 45 岁的男人，成了单位的中坚力量，家庭的顶梁柱。肩上的担子多了，责任重了，经常会有力不从心的感觉和渴望宣泄的压抑感与紧迫感。

中年人处在事业的爬坡期，多少都感觉精力不够、能力不足，惧怕被超越、被淘汰的重担压得他们喘不过气。

“我已经 35 岁了，和妻子在北京供着一套房子与一辆车，生活压力不小。而我没有最新的 IT 专业技术，没有核心竞争力，也没有自己的事业，我觉得前途迷茫，紧迫感越来越强。”硬件工程师张春晖忧虑地说。

所在的公司两年来没有什么起色，他希望能在一家待遇好、前景明朗的企业谋到硬件工程师与项目管理的职位。上个月开始，张春晖已经在人才市场投出去 20 多份简历，也拜访过不少企业，但都没有满意的职位。

张春晖想去大型国有企业或外资企业谋份发展稳定的工作，可是，几乎所有的招聘条件都要求年龄在 30 岁以下。

在职场历练 10 年以上的中年人，没有了职场新人的青涩和稚嫩，多了份睿智和稳重。在 IT 行业打拼 10 年，张春晖对国内外的行业发展动态了如指掌，尤其是行业技术的未来发展方向。这 10 年里，他将大学学到的技术运用得信手拈来毫不费力，但是对于学习新的技术却总是跟不上脚步，经常对讨论会上大家的发言知之甚少。

大多数中年人由于精力所限，没有职场新人容易学会和掌握最新的知识、技术和理念，所以在特别依靠专业技术的行业，中年人已经没有明显的优势，多年的工作经验反而有时会制约创新思维，成为工作的障碍。常见的如 IT 行业，八成以上的员工都是年轻人，他们具有最快速的学习能力，对出现的最新技术感兴趣并且能快速掌握并应用在工作中。而对于大多数中年人，行业的知识更新速度远远超过了学习的速度，往往是等他们掌握了一门专业技能的时候，它已经成为落伍的技术。某种程度上来讲，IT 相关行业的工作人员必定会经历技术危机。

和北京的张春晖一样，上海的章雯也遭遇了职业发展危机。

章雯，35 岁，某外企人力资源部门主管。最近半年一直感觉工作内容一成不变，没有进展。同时，她觉得职业前景非常渺茫。她越想越痛苦、郁闷、烦躁，不知该如何选择，更不知道下一步该干什么。章雯在工作中越来越力不从心，经常感慨赶不上年轻人的思维和精力，感觉自己要被淘汰了。章雯迟迟没有机会晋升，甚至连一点迹象都没有。

她心中浮躁难安，但却束手无策。

章雯大学毕业就进入了外企工作，大家非常羡慕她的高薪。10 多年后的今天，她的心情开始沉重，不得不为自己的前景担忧。她对人力资源工作已经轻车熟路、游刃有余，但是迫于精力和公司发展的牵制，章雯很难有再上一级的机会。

和章雯类似的中年女性白领常感到力不从心、困倦无力、反应迟缓、焦虑不安，感觉活得很累。

因为知识更新变慢、能力提升缓慢，同时陷入固有思维的限制，章雯的应变能力、思维敏捷性都远远不如年轻人，加之缺少锻炼，体力远不比以前，所以经常有明显的落伍的感觉。

另外，章雯也体会到来自财务规划的紧张感。你的身边或许也有这样的人：到了30岁，收入比20多岁刚参加工作时大幅上涨，但是却远没有20几岁时轻松愉快，甚至有时候不敢随便购物，需要仔细地计算一下每个月有多少钱可以自由支配，反而没有了20几岁时的随性和“大气”。中年人，变成了谨小慎微的代名词。

郑万军看好污水处理事业，自毕业起就和大学同学在广州注册了一家公司，专营污水处理设备和配套产品。这10多年来，经历了风风雨雨总算靠着良好的口碑、过硬的品质和优质的服务，赢得了几个长期客户的支持，公司业务稳步向前。自己也购置了房产，算是个事业有成、成熟稳重的中年男人。

这些年由于忙着工作，每次爸妈催促他早点成家时他都答应着，但总没时间和精力去寻觅自己心仪的女孩。

只要想到爸妈的牵挂，郑万军就觉得对不住长辈。作为社会的成功男人，在外风风光光，可是郑万军也惧怕回家后一个人寂苦的生活，他也希望在忙完一天的工作后有人嘘寒问暖。想到自己孤单的单身生活，郑万军感到难掩的苦闷。

和郑万军一样，在一线城市活跃着一大批事业有成的单身男人。他们事业有成，拥有可观的薪水或者自己的事业，但是却需要独自支撑生活，缺少那个“成功男人身后的女人”。这部分中年人缺乏生活和事业的有效平衡，就像郑万军，将所有的精力放在工作上，在事业取得成就后，更感到家庭生活的无助和失败。

经常有亲戚、朋友给郑万军介绍对象。女孩子对他的印象也不错，但是郑万军总是觉得没时间、没有心思和女孩子看电影、逛街、谈心，甚至无暇认真回复女孩子的短消息。自然，他还是孑然一身形影相吊。

郑万军经常下决心要抽出时间和女孩约会，但是每次都是放不下工作，总是想着生意的事情，显得心事重重。

郑万军陷入了都市男性常见的感情生活缺乏状态：工作完全占据了生活时间，失去了生活的圈子。生活里除了工作，剩下的就是客户。

如何平衡工作和家庭生活呢？尽量分出时间来处理家庭事情，每周至少抽出两小时

和家人安静地待在一起，放下工作，忘掉客户，也没有电话的打扰。在这两小时里，和妻儿、父母聊聊生活中的趣事，看看电影、电视，出去逛街或者游玩。

虽然只有两个小时，但是只要坚持每周都和家人进行一个短暂的专属交流时间，那么家人的心总是在一起的。家庭是我们事业的后援，如果家庭生活不顺心，必然也没心思去精益求精地对待工作。

中年危机，是一场关于事业发展、财务规划，甚至感情生活的危机。同时，中年期也是一个三级跳的机遇，只要坚持充电学习，适当调整，做好规划，就能实现事业和家庭的双丰收。



中年人的生存状况：中年，是道沟，水深火热；中年，是瓶颈，谨慎为之；中年，拼的是智慧和心态。

什么时候需要职场充电

引言

现代社会是个信息爆炸的时代。工作中所用的专业知识和技能也一直在更新和创新，如果一个人不喜欢学习，那么很快就会被岗位所淘汰。我们经常会看到这样的现象，昔日的优秀毕业生在若干年后变得默默无闻，在工作中毫无建树，究其原因就是因为他们缺乏持续的学习和探索的习惯，而使他们在之后的工作中逐渐被淘汰，不再站在潮头。

职场充电，已经成为职场白领常规的学习方式。周末参加公司组织的专业技能培训、财务知识培训、管理基础理论和管理基本技能培训、心理健康讲座等都是常见的充电方式。同时，也有一些人经常参加培训机构的课程，这类课程主要包括计算机技术、网络技术、英语、专业技能培训，以及艺术特长培训等。

王薇薇是某外资企业的项目经理，有6年的工作经验。因为在业务方面经验丰富能独当一面，被老总提拔为项目经理，负责某家国有企业的大型项目。王薇薇对项目很有信心，前期进展亦很顺利。令她困扰的是这两个月出了很多的问题，先是项目进度跟不上整体规划被客户投诉，然后是项目组的两人经常发生冲突，影响了团队的凝聚力与合作。

面对项目管理和人员管理的难题，王薇薇一筹莫展，她知道自己该去补一补管理学方面的知识了。

和王薇薇一样，大多数职场白领感觉自己在生产管理、流程管理、团队管理、企业管理、财务管理、营销管理、人力资源管理的过程中遇到困惑和难题时无计可施，所以主动充电，加强学习管理学知识和技术。

另外也有一部分白领，因为感觉自己的专业知识和理念跟不上客户的要求，业务发展的需要迫使他们参加各种专业技能的培训。

目前，想要依靠在大学阶段学习的专业知识和技能完全适应工作的需要，几乎是不可能的。我们现在所处的是信息飞速发展的时代，必须随时更新我们的知识储备，也就是随时充电，才可以和社会发展同步，不被淘汰。

职场充电是为了满足工作的需要。职场白领的充电内容分为两种。一种是加强硬实力的学习。硬实力是和工作相关的专业知识和技术，比如工程技术人员掌握工程预算方法、工程设计理论，财务人员学习财务报表分析办法、成本控制理论等和自己的日常工作直接相关的专业技能。一般来讲，每个行业或者不同岗位的硬实力的内容是不同的。比如，对于销售人员来讲，硬实力就是销售知识和技巧，而对于软件工程师来讲，硬实力就是设计软件、编写程序的技术。

另一种白领充电是软实力的增强。软实力包括在职场发展所需要的除专业技能外的其他技能的总和，比如人际交往的能力、自我管理的能力、管理团队的能力，以及职场素养的提升等方面。软实力在各行各业、不同的岗位是通用的，在白领不同的职业层次、年龄阶段也是相同的。

那么，在职场中什么时候需要充电呢?

如果在最近的工作中，感觉到自己的专业知识已经不能满足工作需要，那么，你需要充电；如果同事所讨论的专业知识和技术你不了解，甚至闻所未闻，你需要充电；如果和客户往来的信件中有很多英语词汇不熟悉，你也需要充电；如果在团队管理过程中，不能有效缓解团队成员间的冲突和矛盾，你还是需要充电。

职场充电需要讲求实用性。充电是为了更好地完成工作任务、巩固自己在岗位上的地位。因此，对于软件工程师来讲，学习最新的网络架构技术属于充电，而练习瑜伽、游泳、绘画等就不属于充电，而是陶冶情操的艺术学习。

职场充电同时需要按需选择，切忌盲目、跟风。很多人的学习没有目的性，喜欢跟着别人跑，看别人学英语他也学，看别人学 MBA 自己也马上报名。盲目选择的结果就是证书拿了一大堆，但是并没有促进自己的工作，反而占用了时间和精力，同时消耗了金钱。

职场充电需要选择合适的时间。我们都知道，学习 MBA 不光需要了解企业的基本运作过程，对企业管理具备浓厚的兴趣，并且需要三年的工作经验。三年的相关工作经验保证了学习者对工商管理课程中的知识和技能有基本的理解力和领悟力。如果不具备学习 MBA 的条件，或者阅历不足，那么过早地接触 MBA 的课程只能是浪费精力和财力。

职场充电需要考虑特异性。如果市场上所有人都在卖橘子，那么唯一卖香蕉的商贩肯定生意最好。这是因为，在橘子的市场里香蕉具备特异性。同样道理，如果所有的同事都在学习项目管理，那么学习其他项目比如心理管理，则最有可能受到关注而成为团队的新异力量。竞争讲求差异化，充电也需要强调特异性。

最后，职场充电也需要坚持，不能三天打鱼两天晒网。任何知识都需要时间的积累效应。想要成为某方面的达人，必须掌握此领域最全面、最先进、最实用的技能。保持长期对此领域的“好奇心”有助于职场人成为某一领域的高手，而独领职场风骚。

现代社会是个信息爆炸的时代。工作中所用的专业知识和技能也一直在更新和创新，如果一个人不喜欢学习，那么很快就会被岗位所淘汰。我们经常会看到这样的现象，昔日的优秀毕业生在若干年后变得默默无闻，在工作中毫无建树，究其原因就是因为他们缺乏持续的学习和探索的习惯，而使他们在之后的工作中逐渐被淘汰，不再站在潮头。同时，其他善于学习的人则一步步在前进，慢慢掌握了最先进的专业核心知识和技能，成长为团队的核心力量，取代了昔日优秀毕业生的位置，成为行业的弄潮儿。



如果一个人不具备持续学习的能力、终身探索的意识，那么很快就将被淘汰掉。从生活和工作发展的需求来看，每个人都需要保持终身学习，也就是我们经常讲的“活到老，学到老”。

秀出自我：完美晋升五步走

引言

我们知道，一个人晋升就意味着在职场的职权范围变大。提拔意味着要负责更大的项目，管理更大的团队，以及承担更大的责任。

我们在职场经常遇到一种现象：得到提拔的一定不是专业技能最强的人。这种现象在职场比比皆是，如何在做好本职工作的基础上得到提升是一门职场学问。

31 岁的李志远是北京一家大型设计院的助理工程师，硕士，毕业于名牌大学的热门专业。他理论知识扎实、专业技能过硬，每次都能按时高质量地完成领导交待的任务，甚至经常指导并帮助同事。但是工作 6 年了，眼看着晚来的同事一个个加薪、被提拔，但独没他的份儿，他感到愤愤不平，论学历和能力，都比其他人高。他曾向领导提出带领课题组负责更大的项目的愿望，但是每次都没有得到理想的答复。

李志远百思不得其解，不清楚问题究竟出在哪里，工作也逐渐失去兴趣和动力。

渐渐地，李志远丧失了斗志，甚至对晋升不抱任何希望。

李志远有一个认识的错误。在他看来，自己还没有拿到部门主管的位置，怎么可能有权限或者职能去负责一个部门或者项目的全局？因此，在工作中，他将自己小领域的技能掌握得很透彻，但是对整体项目却没有什么概念，导致在需要汇报整体项目的时候

没有一点准备，而让主管失望。当展示自我魅力的机会来临时却没有抓住，是职场人最悲哀的事情。

而在主管看来，尤其是对于自己信任并且有能力去肩负更大责任的下属，不光应该能把手头的一点事情做好，更应该有全局意识，懂得替主管着想，站在主管的角度来考虑全局的项目，这样才能更好地配合和协作。

有件事情是这样的：3年前本来是李志远的主管要去做项目汇报，但是因为临时有急事脱不开身，所以交代李志远代替自己。主管认为小李工作经验丰富、努力踏实，是个信得过的好职工。但是接到任务李志远就发怵，虽然自己业务能力不错，但是大多数时间和精力都在琢磨自己这小块的业务，对整体项目并不熟悉。好在主管已经做好了演示文件。

时间紧急，从项目调研、立项，到设计思路，李志远照着演示文件“汇报”了一遍。他看到前排就坐的集团公司总工程师的脸色一点点变得难看。李志远知道自己把项目汇报搞砸了。

自此后，主管再也不把重要的工作交给李志远了。

我们知道，一个人晋升就意味着在职场的职权范围变大。提拔意味着要负责更大的项目，管理更大的团队，以及承担更大的责任。而李志远显然都不具备这样的意识和能力，他只是喜欢在自己的小领域里深入研究，对整体项目没兴趣，必然对整体项目管理没有掌控和把握能力。因此，李志远的晋升遥遥无期。

郭唐华是南京某外资企业的销售经理，27岁。小伙子精明能干做事情机灵，将销售工作做得有声有色，而且为人灵活，深得领导喜欢。

8月份领导要去三亚接待美国客户，需要安排8间在同一层的房间。小郭接到任务就马不停蹄赶到三亚，但是正值旅游旺季，很难找到一家酒店有这么多的空房间，而且需要在同一层，就更不可能了。

但是一个下午，小郭就轻松找到符合条件的8间房间。最终，小郭得到领导的夸奖，并很快得到提拔。

郭唐华的本职任务是做好销售工作，保证团队的销量，同时做好企业的外部形象。而接待贵宾并不是小郭的核心工作，但是小郭还是尽心尽力地把它完成。

那么，小郭是如何完成这个“不可能的任务”的呢?

郭唐华知道，八月是三亚的旅游旺季，任何一家酒店都不会预留 8 间房间，所以他直接找到一家五星级酒店预订了一间房间，告诉领导“找到了一间房间”。然后，小郭找到隔壁房间的客人，告诉客人自己愿意出双倍的价钱得到这个房间，同时会给客人免费调整到其他楼层，另外，在三亚期间的旅游费用全部由小郭承担。客人很高兴地答应换房。然后，小郭告诉领导“第二间房间确定”。

用同样的方法，小郭找到了 8 间房间。

领导对小郭的工作很满意，同时也对他的灵活处事赞不绝口。而小郭虽然在三亚期间自己承担了几万元的费用。但是很快就因为业绩突出得到提拔，成为销售总监，全面负责公司的销售工作。

日本正岛航空公司的总裁就曾使用过同样的办法，值得职场人学习。

在找房间的过程中，领导的权威得到了维护，同时需求得到了满足，因此对小郭的印象很好。另外，小郭不是闷着头把所有房间都找到才汇报领导，而是每一步的工作进展都向领导汇报让其放心，同时也让领导对任务的难度心里有数。领导知道郭唐华善于处理棘手的任务，自然也放心将重要的工作交给他做。

从上面两个实例来看，要想得到提升，在职场得到更多的尊重和重视，需要注意以下五点，也就是我们说的晋升五步法：

第一步，做好本职工作，在职场中脱颖而出。本职工作是每个人在职场安身立命的基础，只有将本职工作做得完美才有晋升的可能。只有将自己的工作做好才有被重视的可能，进入领导的视野。

第二步，灵活应对，敢于露脸。敢于在重要的场合和时刻为领导承担。如果李志远平时对整体项目多了解，在项目汇报会上表现突出为主管解围，那么升职就离他不远了。而郭唐华则实实在在地在会晤安排中成功完成任务，美美地露了一次脸。

第三步，敢于付出，勇于承担。不要计较眼前的利益和得失，如果小郭想着需要自己出钱才能找到同一层的房间而犹豫或者放弃，那么可想而知他也会面临和小李一样的

职业发展困境。

第四步，设身处地为同事和领导着想。在职场所处的位置不同，工作内容各异，立场也不尽相同。领导需要全面地衡量项目、人力资源，以及时间规划，因此不要用自己的事情占据领导太多的时间，尽量帮领导解决问题而不是制造麻烦。

第五步，顺利晋升。当然，晋升不是最终结果。即使得到晋升机会，仍需要继续努力，在更大的舞台上跳出更炫目、精彩的舞姿。



做一名好员工是晋升的基础：在主管看来，下属不光要把自己手头的事情做好，也应该有全局意识，应该懂得替主管着想，站在主管的角度考虑全局的项目，这样才能更好地与同事配合和协作。

如何做一名优秀的管理者：霍桑实验的启示

引言

在霍桑实验中，心理学家本来希望获得员工对工作条件、工厂管理等问题的答案，而员工对这些内容不感兴趣，更愿意随意地发表自己的不满，以及各种意见。这个访谈实际上是给员工提供了发泄机会，让他们将对工厂管理等方面的不满宣泄出来。访谈后，员工发泄了不满，心情变得舒畅，积极性高涨，结果产量大增。

如何高效管理，一直是困惑管理者和企业领导的话题。有效的管理可以发挥员工个人的潜能，提升团队的凝聚力和战斗力，改善团队的人际协作，营造团队的和谐氛围，为组织创造良好的社会形象。

管理心理学发展史上最有名的是霍桑实验。实验前后持续了 9 年，由哈佛大学的心理学家梅奥教授主持，在美国芝加哥的西方电气公司下属的霍桑工厂进行。

20 世纪 20 年代，工商企业界的专家大多认为工作的单调和工人的疲劳会影响生产效率。根据这个逻辑，提高车间的照明程度有助于减少工人的疲劳，那么生产效率自然会提高；而减弱车间的照明程度将使工人更疲劳，必然影响工作效率。但是，实验结果表明，改善照明状况确实提高了生产效率，而减弱照明，产量依然增加。心理学家曾经一直无法解释这个不符合推理的结果。

后续的研究表明，在霍桑实验里，工人的工作效率之所以提高是因为员工认为自己被实验者所关注，自己就是被重视的人，因此会更加主动、积极地投入工作。显然，霍桑实验批判了当时盛极一时的“经济人假设”，认为金钱并不是唯一刺激工作效率的手段，而重视员工才是管理与激励员工的长久之计。

被誉为“科学管理之父”的泰勒，1911 年在他的《科学管理理论》一书中提出“经济人假设”。“经济人假设”认为所有人都是完全追求物质利益和经济所得的“经济人”。简单来讲，如果我们都是经济人，那么工作的唯一目的就是获得更高的薪水，并且在工作中会千方百计地争取个人私利。从管理的角度来讲，为了促使“经济人”积极工作、发挥价值，只有提供足够高的薪水以及福利待遇。而现实状况并非如此。

如果人是“经济人”，那么在霍桑工厂的实验中，增加照明并不能为员工带来额外的经济收益，也不能满足员工的物质贪欲，必然不会主动发挥个人能力，那么工作效率应该是不变的。当然，减弱照明更不会促进工作效率。

管理人员需要经常关注员工的工作，让员工认为自己在领导眼里是重要的。因此，适时的表扬或者批评都可以告诉员工，领导一直在关注其工作状况。如果经常对员工的工作不做任何评价，既没有肯定也没有否定，更不提供改进意见，那么员工就会觉得自己是不重要的，自己的工作是不值得一提的。久而久之，员工将对工作失去期待，必然会出现职业倦怠甚至枯竭，不光自己没有产出，也将影响整个团队的合作氛围，严重的还将导致人际关系的紧张和冲突。

和“经济人假设”的观点相对的是美国工业心理学家麦克雷戈提出的理论。麦克雷戈认为人不是纯粹追求物质利益和经济价值的经济人，而是“社会人”。

在日常的团队管理中，也经常发现这样的现象：在相对稳定、成熟的企业团体里，偶尔改动一下办公室的布局或者装修，能在一段时间内保持业务的增长；如果抽调部分成员组成项目小组，即使办公环境欠佳、薪水不变，工作效率也必然比平时高出很多。

田小飞最近被主管派去集团公司参与一个大型项目。因为工作性质所限，项目组成员被集中封闭在城镇的一家小宾馆里，没有全天供水，不能出去购物，也没有时间出游，就连办公设备也是最原始的。但是，一个月时间的封闭办公的成果是显著的：本来预期 50 天完成的设计图 28 天就提前圆满完成了。

显然，田小飞所在的项目组的成员都是“社会人”。田小飞在集中封闭期间表现为信赖他人，同时具备取得个人成就的主动性。

因此，在日常管理中只要合理地引导和鼓励，员工将希望承担工作，发挥出他们的能力和魅力；在完成工作的过程中，员工会自我激励、自我管理、自我指导，并提升自我，获得自我成就感和满足感；加薪不是激励员工的唯一方式，同时惩罚也不是促使工作绩效的有效手段，员工更希望在整个团队的合作中承担更重要的任务，获得自我价值的实现和提升。

在霍桑实验中，心理学家本来希望获得员工对工作条件、工厂管理等问题的答案，而员工对这些内容不感兴趣，更愿意随意地发表自己的不满，以及各种意见。这个访谈实际上是给员工提供了发泄机会，让他们将对工厂管理等方面的不满宣泄出来。访谈后，员工发泄了不满，心情变得舒畅，积极性高涨，结果产量大增。

在现代企业中，员工希望发挥个人能力，追求较高的自我价值实现，因此更加希望所处的工作环境能发挥自我潜能。如果有不满和抱怨，只要经过管理者的有效引导或宣泄出来，则能将内心的不满转化成努力工作的动力。

管理社会化的员工需要符合人性化的原则。

越来越多的企业设置了“领导接待日”。在这一天，员工可以将自己的想法直接传达给领导，增加参与感，认为自己是企业重要的一份子，提高了工作的积极性和主动性。

同时，也有一些企业引入了员工心理服务计划 EAP，员工可以将工作和生活中的不满和困惑与心理学专家和心理咨询师沟通，为自己的心理健康和高效工作提供良好的心理状态。实践证明，EAP 在企业内确实能改善员工的不良情绪、不满心理，为企业的管理扫清障碍；同时作为一项精神福利项目，EAP 激励了员工参与集体工作的热情。

作为企业的中高层领导者，有必要学习管理心理学，提高对自我和员工心理状态的把握，同时了解各种团体在不同时期的心理、行为特点和可能的发展方向，为更有效地解决员工的潜在问题、挖掘员工潜能、调动积极性、创造价值而提供理性、实用的科学指导。

另一方面，作为上班族，了解职业心理学知识可以清楚地把握在工作场合，如何掌控自己的工作内容、工作进度、时间，如何和同事处好关系，如何在自己的同事圈子里发展朋友，如何获得领导的青睐和提拔。

知识点睛

员工在职场中工作，并不仅仅是为了获得薪水，比薪水更重要的是取得参与工作的快乐感、自我能力发挥的自豪感和自我肯定，以及在团队中相互学习与合作的成就感。

Part 5 恋爱心理学

恋爱的心理感受是美妙的，尤其是彼此的一见钟情与终生承诺，是人类最美丽的心灵感应。在恋爱中和睦相处，即使遇到矛盾也能平静处理，哪怕需要经受异地恋的牵挂，也会让爱情历久弥新，如久酿的陈年老酒般散发迷人的沁香和甘醇。爱情是人类最纯美的情感，是人类永恒的主题，正是通过恋爱，青年男女学会了理解、包容与恩爱。

一见钟情能长久吗

引言

一见钟情只是爱情的美好开始，而两个人的相处是酸甜苦辣咸的生活，因此要达到美满婚姻的结果，需要双方努力来保持这份感情的深化。接受彼此的所有缺点和优点，理智应对可能出现的困难，那么你也可以保鲜你的一见钟情。

亲爱的读者，现在请你参与关于一见钟情的四个问题的调查。请根据你的真实情况回答。

1. 你有过一见钟情吗?

 □有　　□没有

2. 你相信一见钟情吗?

 □相信　　□有点相信，可遇而不可求　　□不相信

3. 一见钟情的“情”是爱情吗?

 □是　　□可能是　　□不是

4. 一见钟情的两个人建立稳定恋爱关系的概率有多大?

 □小于 20%　□ 20~50%　　□ 50%~80%　　□大于 80%　　□ 100%

好了，现在你已经有了答案，一定很想知道其他人是怎么回答的吧?

曾经有位婚姻心理学家做过一个调查，询问志愿者以上 4 个问题。结果发现，在不同文化环境下，各个国家的人的回答明显不同。

比如，中国人有 40% 以上的人选择了不相信一见钟情，六成以上的人认为一见钟情不是爱情，而有过一见钟情经历的只有两成，同时，八成的人认为一见钟情的恋爱成功率在 50% 以下。

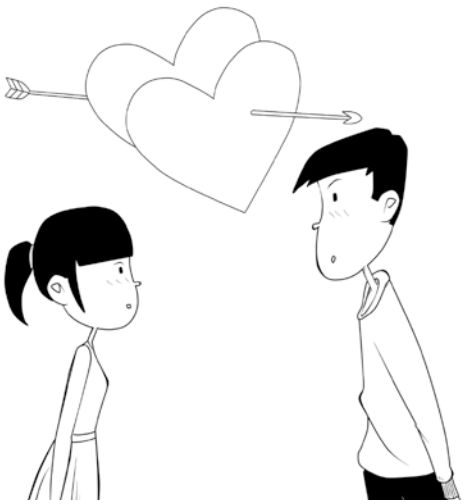
看来我们中国人并不待见一见钟情，并不看好一见钟情的结果。那么，在其他国家的情况如何呢？日本、韩国等亚洲国家的调查结果跟我们类似，属于不相信一见钟情的情况。

另一种情况出现在欧洲和美洲国家，尤其以西班牙为甚，西班牙人相信一见钟情的有 80%，有过一见钟情经历的占总调查人数的 60%，只有不到两成的人认为一见钟情不是爱情，但是他们坚信一见钟情的人能成为恋人，成功率 80% 以上。他们更喜欢“跟着感觉走”，更有可能体验到一见钟情的滋味。

这个结果是不是很有意思？这或许是不同文化环境决定的结果。简单来说，东方人的择偶更“理性”一些，需要考虑两个人的经济状况、学历、身高、家庭背景等因素，而西班牙人则显得随性与感性，他们更注重两个人在一起的感觉。

这个调查的结果从另一个侧面也说明了门第观念，以及外在条件对于中国人的择偶影响较大，表现为大多数人对未来配偶的家庭背景、籍贯、收入、身高、体形、长相、学历、年龄、性格特征等有明确的要求，更容易为自己的爱情打造一个物化、量化的标准。

相比之下，你是属于理性的恋爱者还是感性的恋爱者呢？



连凝珍是个爱浪漫的女孩，在众多的追求者中选择了胡小白。胡小白温柔体贴，也是个浪漫的人，第一次约会，他就赢得了连凝珍的芳心。

连凝珍仍记得他们第一次约会的情景。那是西安第一场雪后的中午，阳光明媚，依然有点冷。他们相约在学校对面的公园见面，当连凝珍出现在约定的尚德亭前时，她被眼前的情景迷住了。一个高大帅气的男生正带着一群孩子堆雪人，快要完工了。雪人脸上

挂着甜蜜的笑容，她看得出雪人就是自己的形象，开心地笑了。

等到他们完工，胡小白也发现了她，很大方地邀请她和孩子们玩雪，一向矜持的她就这样被他俘获了。

更令她感动的是，胡小白知道自己没有围巾，特意送给她一套红色的围巾、帽子和手套，在皑皑白雪中格外醒目。

爱情是神秘的，谁也说不清楚自己会被什么样的人所吸引，更无法明确指出具备什么特点的人就是一见钟情的对象。

一见钟情的人，显然是感性的人，在没有深入了解对方之前，就神奇地爱上了对方，因此有时显得很冒失。一见钟情的人倾向于将恋人想象为完美无瑕的，没有任何缺点。她的温柔、美丽一下子攫取了他的心，可是在之后的相处中，必然会发现她有很多和自己预期不相符的特点，这时她的完美形象一下子就被打碎了，而感情的失落和绝望好像从山巅一下子跌落到谷底，没了希望。

一般来讲，一见钟情的概率比较小。如果两个人一见钟情，是否就意味着他们将成为幸福的伴侣而走向幸福的婚姻呢？很多案例表明，一见钟情的恋人最终分道扬镳，为什么呢?

如果一个人对爱情的期望过高，即使能遇到令其一见钟情的对象，那么在之后的日常相处中也会发现这个曾经令自己钟情的异性并没有想象中那么完美，而且能挑出很多毛病，以至于自己都会质疑当初怎么会疯狂地爱上这样一个人。简单点说，就是期望越高，失望越大的道理。

如何在一见钟情之后继续保持相互的爱慕是恋爱心理学感兴趣的话题。

认识到一见钟情的特点和恋爱的发展阶段，胡小白和连凝珍调整了对彼此的期望，并且为了更好、更全面地了解彼此，他们进行了一些心理学的测验，包括对方的性格特点、处事风格、价值观、消费观等。他们欣喜地发现，在这些因素上两人的吻合度很高。

他们两人都是包容性较强的人，虽然他们对爱情都很苛刻，在恋爱的初期都很矜持，追求心动的感觉，但是一旦认定了对方，就会死心塌地地在一起，即使面临困难和挫折。

他们两人在确定恋爱关系后仍坚持互写情书，经过两年的恋爱最后顺利步入了婚姻的殿堂。

一见钟情只是爱情的美好开始，而两个人的相处是酸甜苦辣咸的生活，因此要达到美满婚姻的结果，需要双方努力来保持这份感情的深化。接受彼此的所有缺点和优点，理智应对可能出现的困难，那么你也可以保鲜你的一见钟情。



一见钟情，是一种奇妙的感受，是一种强烈的情绪体验，是男女双方对彼此的一种说不清的心动感觉，是一种想要和对方一直在一起的强烈愿望。通常在这个时候，会感到兴奋、紧张、焦虑，甚至出现思维停顿的状况。

恋爱中的女人最想要什么

引言

女人是敏感的，尤其是恋爱中的女人，男人不经意的一句话、一个眼神、一个玩笑都可能让她猜测半天。如果男人不善于语言表达的话，最终会让她产生消极、不利的想法而难过。因此，男人不要冷落心爱的女人，既然爱着她，就专心地爱，同时不要怯于表达自己的感情，一个拥抱，一句问候都可以让她感受到男人的关怀和温暖。

所谓“女人心，海底针”，是说女人的心理难以捉摸，而且羞于表达自己的情绪和情感，女人的心是一片秘密的深洋。在恋爱里，很多男人不知道自己的女人在想什么，想从恋爱中得到什么，更不知道如何取悦女人。

冯坤青和赵安东的恋爱很痛苦，一直困扰她的一个问题是：他是不是真的爱她。

当她身体不舒服，想要他在身边陪伴的时候，他却跑去打球，要么就是和朋友出去玩，总是找不到人，一边承诺马上回到她的身边，一边继续在外疯玩。

每次吃饭点菜，自己喜欢的总是被否决，要么他不喜欢吃，要么他今天不想吃，总之每次都是她迁就着他，想想其他女人都能得到男朋友无微不至的照顾和体贴，而自己还要一直照顾他的感受，跟着他的思路走，连吃饭都吃不到自己喜欢的，她觉得很委屈。

“肯定是他不爱我，才不在乎我的感受。”冯坤青这样想。

其实，赵安东是爱冯坤青的。只是赵安东有一个错误的观念：女朋友追到手了，任务就完成了，不用再继续宠着、重视甚至妥协于她。很多男人都有这样的想法——已经是我的女朋友了，就可以放心地什么都不管了。在他们的逻辑里，如果女人有什么需要，就会向男朋友提出来，而不会主动去关心女朋友需要什么，想要什么。

女朋友不愿意经常被冷落，即使平日里没有什么重要的事情，也应该经常和女朋友在一起创造浪漫温馨的二人世界，这样她会觉得男人是真的爱自己。

女人是敏感的，尤其是恋爱中的女人，男人不经意的一句话、一个眼神、一个玩笑都可能让她猜测半天。如果男人不善于语言表达的话，最终会让她产生消极、不利的想法而难过。因此，男人不要冷落心爱的女人，既然爱着她，就专心地爱，同时不要怯于表达自己的感情，一个拥抱，一句问候都可以让她感受到男人的关怀和温暖。

在她不高兴、不开心的时候和她一起度过，即使不能帮她解决问题，但至少可以跟她一起面对，共同分担，让她感到不论什么时候发生什么事，他都会和自己同舟共济。建立了这样的信念，女人就有了安全感，就会更愿意在一段感情中投入和付出，更愿意去爱那个男人。而给予女人安全感的一个办法就是随时牵着她的手，通过手来传递男人的牵挂和重视。

王冕莹是中文系的系花，人长得漂亮，举手投足都散发着青春的活力和魅力。她还写得一手好文章，经常在博客、论坛上发表一些有思想、有见地的文章，是校内 BBS 最受欢迎、人气最旺、话题最多的美女加才女。

因此，她的追求者众多，经常有外校男生慕名前来凑热闹，在教室门外等候，只为一睹她的芳容。这么多人关注她的个人生活，令她很反感、苦恼，她希望找一个男生来保护自己。

终于，王冕莹有了男朋友，大家都很好奇，是谁这么有魅力能博得王冕莹的青睐。他们看到的不是帅哥，也不是多金男，而是其貌不扬的普通男生钱冬冬，令大家大跌眼镜。

只有王冕莹知道她为什么喜欢钱冬冬。因为，她曾经在第一次自我介绍时提到喜欢抱着布娃娃睡觉，而只有他给自己送了一个大大的布娃娃。

女生天生就喜欢毛绒玩具，只要看到这些玩偶就开心。更有很多人和王冕莹一样，喜欢抱着玩偶睡觉，让玩偶和自己躺在一个被窝里，感觉好温馨，有安全感。女生天生

喜欢艺术感强的东西，喜欢浪漫的礼物，这是她们喜欢美感、追求艺术气息的本性。因此，男生如果也有这样的艺术爱好更容易博得女生的喜欢和关注。

虽然其貌不扬，虽然家境普通，但是钱冬冬的温柔和细心打动了王冕莹。在大家都大送特送鲜花和首饰的时候，钱冬冬仍然记得王冕莹的最爱，他想让自己的礼物在她最需要的时候陪伴在她身边。显然，如果一个女生睡觉的时候还带着某人的礼物的话，那么在她睁开眼睛的第一眼就看到了他给她的礼物，仿佛看见他在身边一样，让她感到安全和保障，从而缩小了两人之间的心理距离。

钱冬冬一直记得王冕莹在第一次自我介绍时提到的那个细节：喜欢抱着布娃娃睡觉，因此在他犹豫了一段时间之后，终于说服自己要敢于表白，要勇敢说出自己的想法。他带着他为她买的玩偶娃娃出现在王冕莹的宿舍楼下，令她非常感动。只有她自己知道，她看重的是他的细心和重视。

王冕莹喜欢被钱冬冬重视的感觉。心理学指出，如果一个男人非常在乎他们之间的感情，那么对恋人所说的每一句话都会记在心上，同时乐于观察她的生活习惯、思维习惯及处事方式，对她有很深的印象。从小就在大家的关注环绕下长大的王冕莹知道大多数男生都是喜欢她的美貌，而不是真正喜欢她这个人，如果自己不漂亮，外在的条件变差，那么这部分人就会成为围观群众而消失。王冕莹要的是真正爱自己，能和她一辈子相守，只在乎她的人。

女人天生喜欢被呵护、被保护、被重视，不论什么时候，恋爱、未婚还是已婚，都希望男人疼她、宠她，把她当宝贝看待，时刻关注她的需求。如果她能在恋爱中找到这样的感觉，就会对她的男朋友加倍地珍惜和疼爱。

知识点睛

电影《河东狮吼》的台词是全天下女人恋爱心理的写照，很值得男性朋友的学习和借鉴。“从现在开始，你只许疼我一个人，要宠我，不能骗我，答应我的每一件事都要做到，对我讲的每一句话

都要真心；不许欺负我、骂我，要相信我，别人欺负我，你要在第一时间出来帮我；我开心了，你就要陪着我开心，我不开心了，你就要哄我开心；永远都要觉得我是最漂亮的，梦里也要见到我，在你的心里面只有我。”

善意的谎言，她能接受吗

引言

男人们，如果你爱她，请不要说任何谎言，因为谎言就是不信任，就是欺骗。而且，女人具备从蛛丝马迹中发现真相的天赋，不要试图隐瞒，那只会弄巧成拙，自找麻烦。

如果爱一个人，她也爱你，那么就不要对她撒谎，即使是善意的谎言也不要说。

党新华在两年前和前女友因价值观念有差异而分手，认识了现在的女朋友汪蓉。

前几天，党新华前女友的妈妈生病了，一时着急凑不够钱，找他借钱。党新华觉得自己有能力帮助她，就决定帮她，但是怕汪蓉知道而胡思乱想，自己也说不清楚，就悄悄地取了钱拿给了前女友。按说这事情也就过去了，但不巧的是，汪蓉知道了这件事情，开始了对党新华的质问。

汪蓉认为党新华瞒着自己和前女友联系，就是对自己的不信任，而党新华觉得自己没做亏心事，两人吵了起来。

党新华的做法恐怕是大多数男人都会选择的方法。男人们觉得前女友的困难应该帮，否则显得自己一点都不仗义，虽然也知道和前女友联系，现在的女朋友肯定会吃醋，但是出于男性爱保护他人的心理，权衡再三还是决定帮，但一定会瞒着女朋友。

男人们觉得这是理所当然的做法，一方面帮助了他人，另一方面也免去了女朋友的怀疑和猜忌。

但是女人可不这么认为，他们会觉得，首先，不管他借钱是不是真，他没和她商量就和前女友联系是对感情的背叛。其次，瞒着自己和前女友联系，就是心底不够坦荡，对自己不够信任。再次，他竟然还和前女友有联系，是不是还没有忘记她啊！

想到这些，汪蓉就开始焦躁和愤怒。她想，这次是以借钱为理由相互接触，前女友会感觉欠他人情，这种和前任女友的感情债是她坚决不能忍受的。

党新华因为和前女友有联系而被女朋友“抓住小辫子”，而司马明则真的是出于保护未婚妻的目的，说了善意的谎言，结果还是令未婚妻不满。

司马明在公司业务调整中失业了，为了不让未婚妻胡冬玲担心，他没有将这个消息告诉她。

司马明还和以前一样，每天早上7点出门，出去找工作，参加面试，晚上7点按时回家，和胡冬玲一起吃饭，没有表现出任何异样。失去了工作也就等于没有了收入来源，偏偏不巧下个月就要交明年的房租。司马明有点发愁，未婚妻还嚷嚷着周末去买衣服和护肤品呢，这可又是一笔不小的开支。司马明决定不告诉她他失业的事情，而周末还是像往常一样去购物，看着她买到护肤品兴奋的样子，他感到自己吃苦也是值得的。

等工作确定下来，司马明才将这件事告诉了胡冬玲。令他意料不到的是，胡冬玲不是感动于他的体贴，竟然因为没有告诉她而和他吵了一架。

司马明认为自己是出于好心，为了不让未婚妻担心才没有告诉她失业的事情，是善意的谎言；而未婚妻则认为他不够坦诚，不够信任她才隐瞒真相，属于性质恶劣的隐瞒。两个人因此争执了起来。

司马明觉得很委屈，而胡冬玲更气愤：“这么大的事情也不告诉我，当我是外人啊？”她认为虽然还没有结婚，既然是一家人了，就应该毫无保留地将所有事情让另一方知道。胡冬玲认为他的这种做法就是认为她没有足够的胸怀接纳和接受生活中的变化，她觉得他不够信任自己，都快要结婚了，还对自己隐瞒真相，是欺骗行为。

女人是感性的，她希望知道关于他的全部，她希望独享她的男人。胡冬玲想要知道所有的真相，包括失业。她认为司马明撒谎不是为了她好，而是为了方便自己。她认为一个男人的生活或者工作发生变化是再正常不过的事情，他之所以选择不说，隐瞒真相，

就是怕说出来之后她会不再爱他，所以选择继续当一个“默默的英雄”。

女人们认为如果两个人彼此相爱，那么就别撒谎，即使善意的谎言也别说，因为善意的谎言也是欺骗。

那么，对于像党新华那样的事情，男人们应该怎么办呢？有以下几种办法。

第一种：对于前任女友的请求，如果自己不是唯一的帮助人选，最好请她寻求其他人帮助，毕竟这件事容易让现任女友引起误会，而自己又很难解释清楚。

第二种：先将事情告诉现任女友，征得她的同意后再借钱。或许有些男人会认为还没结婚，钱是自己的，他有权利自由支配，爱借给谁就借给谁。但是女人们却不这么认为，虽然钱是你的，但是怎么花，尤其是和前任女友相关的事情，她必须参与决策。

第三种：和现任女友一起去见前女友，一起去帮助她。这就等于告诉前女友，这个忙可以帮，但自己已经有了新的感情归宿，这次纯粹是经济帮助，不存在感情债。同时也是在告诉现任女友：自己和前女友已经没有了私下接触，任何交往都是和你一起的，我的行动是光明磊落的。

最后，男人们请使用一点小技巧。适当地在前女友面前秀一下你和现任女友的恩爱，以给她安全感，表明你的态度——我更在乎现在的女朋友。

男人们，如果你爱她，请不要说任何谎言，因为谎言就是不信任，就是欺骗。而且，女人具备从蛛丝马迹中发现真相的天赋，不要试图隐瞒，那只会弄巧成拙，自找麻烦。



爱情需要的是坦诚，不是谎言。感情中的谎言，就是欺骗，就是不信任，不相信彼此能够理解心意，不相信对方还能继续接受各种变化了的状况，不相信她还愿意和自己同甘共苦。如果爱一个人，她也爱你，那么就不要对她撒谎，即使是善意的谎言也不要说。

爱情真经：求取路上八十一难

引言

心理学告诉我们，如果一个人过分自恋，总是觉得自己是世上最完美的，各个方面都比其他人好，那么，这样的男人或女人总是会对另一半不满意，觉得不幸福，和他们在一起的另一半则会在其不断的抱怨中仓皇而逃。

在人生的旅程中，爱人将和我们携手走过大部分路程。寻找爱人的过程充满坎坷，有时，我们错误地相信将和某个人一起走完人生，但是却发现并不能如愿。

冉天景和李璐萱在恋爱后第三年分手了。冉天景来自经济落后的小县城，通过努力，大学毕业后留在北京，女朋友李璐萱则是本地人，父母在国家机关工作，家境殷实。

刚开始恋爱的时候，是最幸福的时光，留下了他们甜美的爱情回忆。在北京冬日的前门大街上闲逛，冻得瑟瑟发抖，也觉得心里暖暖的，两人相信将幸福地一辈子在一起。

李璐萱的父母坚决反对他们在一起，认为不同家庭环境下长大的孩子在一起将面临很多不可调和的矛盾。李璐萱坚信爱情可以克服一切障碍，坚持说服父母。

经过一年的拉锯战，父母终于认可了他们的恋情。得到父母的许可之后，他们觉得是世界上最幸福的情侣。

宽松的氛围下，两个人却发现遇到一些分歧时，再也无法互相理解和支持。

父母的反对没有终结他们的爱情，而出现一些分歧时，却不得不面对现实：两个人无法相互理解和彼此支持，只能分手。

家庭背景不同、成长的环境差异导致两个人价值观迥异。冉天景想要成为出人头地的人物，为父母在乡亲面前赚够面子，同时也渴望做出一番事业，报答父母的养育之恩。因此，冉天景总是以父母的期望作为自己的思维和行动标准。当父母的期望和他俩的想法发生冲突的时候，冉天景就会无原则地放弃他俩的想法，即使这是深思熟虑、一起讨论的结果。

父母的意愿和女朋友的想法产生矛盾时，冉天景总是一味向着父母，而忽略甚至漠视女朋友的意见和想法，久而久之，让李璐萱感到很痛苦。她想要的是有主见、有孝心，但不是一味附和父母的男人。回想在她父母当时反对他们的爱情的时候，他是那样坚定和执着，使她才有信心和决心坚持两人的爱情，他在她眼里是那么高大和伟岸，没想到在他的父母面前却是这样一个没有原则的人。

由于家庭环境不好，父母供自己上学很不容易，冉天景深知这一点，因此在以后的求学生涯中有一丝浪费和不满都会让他感到奢侈和不该，他努力地省吃俭用，以积累财富，而这个消费习惯让李璐萱很不适应。两个人的习惯差异引发了多次的争吵而未达成任何共识。

虽然他们也想互相理解，但由于没有经历过对方的生活环境，因此每次都是徒劳无功，最终只能分道扬镳。

21岁的汪水云不愿继续忍受男友尚勤禄的花心，终于决定说出那两个字——分手。

在一起的两年里，尚勤禄与其他女孩关系暧昧，让汪水云多次生气。汪水云发现尚勤禄经常给其他女孩发送暧昧的短信，有时甚至毫不回避身边的她。她还发现男友和两三个女孩经常单独约会，令她很气愤。她生气了，他就以各种理由解释她们只是普通朋友，没有任何过火的举动，声称自己只是逗她们玩，他保证只爱汪水云一个人。

在一阵甜言蜜语的攻势下，甚至写了保证书之后，汪水云每次都原谅了他，不再跟他继续计较这些事情。可是不出几天，他又开始联系其他女生。

汪水云想要的是对自己一心一意的男友，不但要专心爱着自己，而且不能对其他女孩有丝毫的觊觎，她更不愿意与他人分享一个男人的温暖和爱护，做别人的感情备胎。

而尚勤禄显然做不到，他虽然爱着汪水云，但还是有一种强烈的想征服其他女孩的欲望，这样才能感到心理上的满足。这种不可调和的差异必然导致两人分手。

心理学告诉我们，如果一个人过分自恋，总是觉得自己是世上最完美的，各个方面都比其他人好，那么，这样的男人或女人总是会对另一半不满意，觉得不幸福，和他们在一起的另一半则会在其不断的抱怨中仓皇而逃。

周彤彤和齐茗强在一起恋爱的这一年里，觉得很不甘心，每天总是抱怨连天。最终，齐茗强无法忍受她的抱怨而选择了分手。

“为什么姐妹们没自己好，可找到的男朋友却比自己的强？”周彤彤整天在自问这个问题。和自己相比，宿舍的小华没有她漂亮，小妍没有她温柔，小黄没有她学习好，小沫没有她家庭状况好，而小红则没有她有才气。但是他们的男朋友都比齐茗强家庭背景优越，比他帅气，更比他幽默有风度。

越比越觉得自己吃了很大的亏，周彤彤坚信应该有更好的男生跟她匹配，她对齐茗强没有任何耐心，他做什么都是错，甚至觉得他说话的声音都难听。

周彤彤喜欢和他人攀比爱情。她认为自己的条件无比优越，比身边的姐妹更具吸引力，因此对爱情和恋人很挑剔，总是觉得男朋友这个不好，那也不行，而姐妹们的男朋友则各个都比自己的强。周彤彤的心里很不平衡。

周彤彤不甘心，他一定要再找一个更好的，她看不到男朋友对他百般的好，或者有意取悦她而安排的浪漫约会，只看到别人的男朋友的优点。

在一段感情里，男人内心需要的是尊重和仰视，如果他不能从女友或妻子身上得到尊重，而只听到不满和抱怨，那么他将对爱情很失望，没有信心和耐心继续坚持这段感情。同样地，女人内心需要的疼爱和重视如果在爱情中缺失，那么感情也是很脆弱的。

总体来说，导致感情之路坎坷的原因主要有：两人的价值观念差异太大无法沟通，一方习惯于暧昧关系或对爱情不甘心而导致心理不平衡等。

爱情之路并非一帆风顺，但是只要有信心，终究将找到伴侣驶向幸福的彼岸。

知识点睛

人生就是一场旅行。上车、下车、换乘，经历了无数过客，行色匆匆擦肩而过，不留下任何回忆。有的旅客和我们搭乘同一班车，我们以为会一起走到终点，结果发现，却不得不转车而继续各自的旅程。直到有一天，我们发现了一个前往共同目的地的人，一起走完余下的路程。

异地恋如何保鲜

引言

异地恋更需要彼此的信任。不在他的身边，也知道他会忠于自己，最疼自己，不会和其他人有暧昧关系，这是两人之间最大的信任，也是维持异地恋的重要因素。异地恋的两个人，需要经历很多苦闷，忍耐更多孤寂，但也收获更多，更促使彼此珍惜感情，使双方的心理和性格快速成熟起来，变得坚强而独立。

恋爱的人都知道，如果两个人整天腻在一起，可能也会互相觉得烦，需要适当地保持距离，毕竟两个人是独立、自主的个体。在适当的时候，安排一些短暂的小别，以创造更强的思念感，保持恋爱持续的新鲜感，正所谓“小别胜新欢”。

在一定的距离范围内，恋人之间的地理距离越远，情感距离越近。爱情是缘分的果实。若是有缘分的两个人，时间和距离显然不是问题；若没有缘分，即使两个人整天在一起，也不会相互爱慕。

申文海和全芳琴是一对两地分隔的恋人，因为在不同的城市读书，而不得不各自生活。

学习任务的繁重带来的压力感让他们感到烦躁，情绪难以控制，表现在和人相处时缺乏耐心，没有容忍。所以他们两人经常会为一些琐事在电话里争吵，事后他们认为，

如果在同一个地方，这些事情都不会引起争执。

他们发现每隔一段时间后，彼此就会变得没有耐心，容易产生摩擦和争吵，甚至会在一些原来很一致的事情上也产生分歧，而这些分歧经过解释都不是问题。

一般来讲，性格比较独立、干练的人更适合异地恋，而对于希望两厢厮守，整天都看到恋人才能安心工作和学习的人，则是一种莫大的折磨。

申文海和全芳琴聚少离多，因此要维持他们的感情，需要有效地沟通及经常相聚。异地的恋人，感情就像盐水被生活之水稀释一样，如果不继续加盐，则很容易变得淡而无味。

两个人的思念和牵挂是维系异地恋情的重要纽带。不在一起的时候，全芳琴做任何事情都想念着对方，这个时候，他的体贴和好就像放电影一样，再次浮现在她的脑海，这种思念加深了两人的感情，也为两地的恋爱增加了温馨的回忆和相聚的渴望。

浪漫可以跨越地理距离，浪漫是一种心态。恋爱中最常见的情节是男方手捧大束玫瑰和钻戒来表现自己的浪漫，其实生活中的浪漫也可以很简单。

兰波是一家公司的职员，没有殷实的经济基础，也没有英俊的外表，但他有一颗深爱着女朋友的心。

兰波经常在节假日赶到汤心婷所在的城市带她出去郊游，在空旷的山林间拉着她的手漫步，感觉从没有过的惬意和温馨。

有时他们也会参与一些农家乐的活动，在和“驴友”的互动中，增加两人的了解，明白各自的感受。虽然没有多金的生活，但是兰波有浪漫的心态，他会经常送一些小礼物给汤心婷，让她感受到来自异地的暖流，更加坚定了要和兰波在一起的决心。



他不羡慕其他人的朝夕相处，两地之间的奔波和牵挂更令他感受到甜蜜爱情的力量。

当相爱的两个人分别的时间太久时，也会产生一些误解，比如对某件事情的观点不同，都可以引起争论，而事后证实那根本就不是什

么大问题，只是暂时的沟通出了纰漏。这个时候的恋人需要及时地当面沟通，否则很容易在看不到对方的惶恐感中使情绪更加恶化，而影响了两人的感情。

异地恋可以说是柏拉图式的恋情。只要心里想着她，时刻关注她的需求，做个有心人，就能发现一些简单的制造浪漫的方法。比如在没有告诉她的情况下在她公司楼下等她下班，先送上一块巧克力，让她感受到胃的充实，然后再慢慢体味两个人的久别思念；在重要的日子来临之际，送一些小礼物，比如一件衣服、一朵玫瑰、一张卡片、一本书等都能打动她的心扉，让她更依靠、更依赖他的温暖和感情。

心理学认为，两个人相处久了，这个人整天在身边围绕，我们会觉得烦，这时想起来的都是他的种种不好，甚至他说话的声音都觉得刺耳，他说的每句话都是在和自己作对，从而希望他赶紧离开。而如果一段时间看不见他，则会非常想念，惦记他是否吃饱了、穿暖了，是否过得开心。

这就是感情的“距离效应”：某些时候，适当地保持距离可以增加对彼此的满意度。

不光恋人之间，父母与子女、配偶之间，以及其他有感情存在的关系中都有这种“距离效应”，太近的距离容易使人产生排斥感。

异地的两个人鸿雁传书，网络传情，看上去并不影响两人的沟通。当然，异地恋也有一些风险，比如生活圈子不一样，接触的外界环境不同，甚至两地不同的天气状况，这些因素都可能导致两人的沟通不畅。

举个简单的例子，当一边晴空万里，他正愉快地徜徉于暖暖的阳光下，想要和恋人分享恬静时，她却处在风雨中，阴霾的天气让她没有心情说话。

同时，两个人在不同的文化环境下学习或者工作，观念的更新肯定不会时刻同步，这样就没法保证他喜欢的事物也是她欣赏的，他赞美的东西也是她能接受的，甚至消费观、审美观等也都会随着环境的变化而改变。

异地恋的最大困难则是两人需要忍受孤独感、落寞感及空虚感，尤其是一个人独处时，看到其他情侣卿卿我我，这种落寞感就会油然而生，因此，如果不是心理承受力强、独立性较强的人，是不太能忍受异地恋的。

异地恋更需要彼此的信任。不在他的身边，也知道他会忠于自己，最疼自己，不会和其他人有暧昧关系，这是两人之间最大的信任，也是维持异地恋的重要因素。

知识点睛

恋爱中的“距离效应”：他就像手里的风筝，英姿飒爽，越飞越高，等真要收线了，回到我的手心，才发现他早没有了在风中才会有的卓越风姿。有时候，一定的地理距离有利于缩小心理距离。

什么是喜欢，什么是爱

引言

心理学认为，喜欢是一种消耗心理能量的过程，因此和喜欢的人在一起，心理有点小负担、小紧张，男人会调动全身的注意力来讨好女人，这个时候可以很风趣、很幽默、很健谈。而爱则是增加心理能量的事物，和爱的人在一起，身心愉悦，没有心理负担，不怕被嘲笑，不怕出错，两人在一起可以很沉默，更重要的是在沉默中也知道彼此在想什么。

什么是喜欢，什么是爱，这个问题困扰着每一个人。幼儿园宝宝互相拉手、亲嘴显然不是爱情，只是喜欢拉着他的小手，和他一起玩耍而已。

发展心理学家认为，随着身体的发育，男孩和女孩进入青春期，人格、思维及心理开始独立，不再对父母和老师言听计从，希望逃离父母的管教，独立担当，这个时候，在同龄人之间发展同性的友情和异性的恋情就成为主要的情感需要。这种需要将持续人的成年生活，而占用男孩女孩们较多的时间和心理资源。

19 岁的井笑天上了大学，终于从中学校园走出来，不用每天放学回家吃饭，不用被逼着天天交作业，也不会因迟到被教导主任罚站在学校门口，更不用偷偷摸摸喜欢女孩子而不敢开口……

阳光帅气的井笑天很快就熟悉了大学生活，并且在学生会担任了组织部部长，吸引了不少女孩子的目光。

最近，他发现自己总是想要接近同系的女孩安英蔓，只要看到她就觉得开心，即使她没有招呼自己，也没有跟他说话。他喜欢和安英蔓周末一起出去玩，平时一起上自习、上课、吃饭，总之，只要和她在一起，他就觉得开心，似乎空气在那时都变得清新了。而且每次在见她之前都很紧张，他还会买一些零食和小礼物送给安英蔓，看着她笑，就觉得愉快。

只要想到她，就会觉得心情愉快，由此判断井笑天是喜欢上她了。不管心情好或者心情不好，都想要见到她。

喜欢是生活的一剂调味品，是餐桌上的盐，而不是馒头。简单地说，人们平时吃饭，尤其是北方人，吃饭没有馒头将没法吃，而没有盐则只会觉得饭菜有点淡，不影响饭菜的食用。打个比方，不看某影星的电影，不听他的歌，并不会本质上影响我们的生活，他只是增加生活乐趣的因素，而不是我们生活的主心骨或者关键因素。因此，我们经常会听到这样的话“我喜欢刚才那个女生唱的歌”，“她的衣服好可爱哦，我喜欢”。是的，喜欢是一种心情，会随时变化。

爱，和喜欢不一样，爱是一种感情，是一种浓烈或者平淡的情感，在这样的情感里，他会在乎她生活的方方面面，她的愉快、生气及伤心都是他密切关注的，包括她的整个生活，而且他想要和她 24 小时待在一起，也不会觉得厌烦和拘束。

因此，一时的喜欢可能变成不喜欢，随着年龄和阅历的增长，个人的喜好和兴趣在变，或许两年前喜欢的明星，现在已经不适合自己的年龄和心态了，甚至会奇怪“我当年怎么会喜欢这么幼稚的东西？”但是爱不一样，爱是一辈子的感情。

因为心理的发展处在不同的阶段，同时满足心理需求的不同程度，所以喜欢更多是讨好，而爱则是相互取悦。

方化和司马苗苗恋爱两年了，已经没有了恋爱初期时心潮澎湃的感觉，不再因为要见对方而紧张地睡不着，或者每时每刻对方的形象都在脑海里闪现。

方化要出差几天，司马苗苗感觉很不适应，想要跟他在一起，数着日子盼着他平安归来。每次临行前，司马苗苗都会千叮万嘱地提醒方化要按时吃饭，要随身带哪些东西，

并亲自将各种生活用品装到他的包里，然后送他到车站，看着他远去的背影才依依不舍地返回。在他远行的日子里，她的心始终悬着，为他每日的吃穿住用行而操心。

不可置疑，司马苗苗坠入了爱河，爱上了方化。

一个人可以同时喜欢很多人，甚至包括影视明星、体育名人、媒体人物等，而爱则在很久时间之内只在一个人身上出现。

喜欢的感觉是美好的，喜欢是在看到某个好玩的事情时，比如一件衣服，一张CD，一部电影中的精彩环节，想要和他分享，但是又很快自己沉浸在游玩中。想到喜欢的对象，就会浑身都感觉到暖暖的。

喜欢上一个人，会偶尔想起他，当想起他时会微微一笑；爱一个人，会时刻想着他，会对着天空发呆。喜欢一个人，是喜欢上了他的优点；爱一个人，是包容了他的缺点。喜欢，是一种心情；爱，是一种感情。

爱是弥漫全身的情感，不分场合与时间。在没有他在身边的时候，笼罩全身的寂寞，以及如潮般的思念，看着电视看不进去，手里捧着书脑袋却一片空白，惦记着他有没有好好吃饭，是不是工作很累，客户的沟通是否顺畅，出门坐车是否方便，是否也此刻想着自己。

心理学认为，喜欢是一种消耗心理能量的过程，因此和喜欢的人在一起，心理有点小负担、小紧张，男人会调动全身的注意力来讨好女人，这个时候可以很风趣、很幽默、很健谈。而爱则是增加心理能量的事物，和爱的人在一起，身心愉悦，没有心理负担，不怕被嘲笑，不怕出错，两人在一起可以很沉默，更重要的是在沉默中也知道彼此在想什么。

喜欢是心理的分享，爱则是责任的分担。喜欢的女孩在自己身边哭的时候，可以安慰她，希望她高兴，但感受不深。但是爱的人在哭的时候，可能会抱着她一起哭，感同身受，想要跟她分担所有不愉快的事情和情感。

喜欢是一个人随性的心情，不计回报，而爱是一个人沉甸甸的感情，希望有所收获。喜欢可以转化成爱，也可以变成不喜欢，而爱就是爱，可以永远不变。喜欢需要善待，而爱则需要珍视。

知识点睛

什么是喜欢，什么是爱。人在年轻的时候，想恋爱很多很多次，随着时间的流逝，终于领悟：爱一个人就算用一辈子的时间，还会嫌不够。

门当户对：恋爱也有潜规则

引言

心理学认为，一个人的思想观念很大程度上决定于其家庭的环境，以及所接触的社会环境。比如一个书香门第的女孩子和在商业环境中耳濡目染的男生就不太有共同话题，她会喜欢与有内涵、有气质、举止文雅、谈吐睿智的男子为伴；而男人则希望寻觅一个能为自己的事业提供全方位保障的家庭主妇，或者是另一个极端：事业型的女强人，和自己一起打拼生意。只有彼此满足了对方的心理需求，两个人才会互相爱慕，永远在一起。

门当户对是几千年封建制度流传下来的择偶标准，出身豪门的公子哥娶了官宦之家的千金小姐，做小生意的老张家儿子和纺织女工小刘结为了夫妻。

大多数影视作品都有这样的情节：男主人公出身寒门，爱上了一个身份高贵的女孩子，两人产生了浓烈的恋情，相互爱慕。女孩子的爸爸妈妈坚决反对这段感情，并且自作主张地觅得一个名门望族的公子哥以逼婚，结果是女主人公未屈服于父母的意愿，而坚持自己的选择，和穷小子私奔，或者结为夫妻。

如果父母反对两个人的恋爱，怎么办呢?

心理学上认为，一个人在面对反对和质疑的时候，就更愿意强化自己的想法，坚持自己的观点，同时从一切可以获得支持的地方得到支持，比如自己的恋人，此时战斗性和坚持性就异乎寻常地强烈。看上去很戏剧化的情节，其实是有科学道理和依据的。

只要恋爱中的两个人坚定，即使再多人反对，都能修成正果，而且可能会比没有反对的爱情更牢固。现实生活中这样的例子很多，爱情在女儿的眼里是最圣洁的事物，如果父母反对这段爱情，她觉得父母不理解自己的想法和观念，在心理上就认为父母是自己的对立方，因而会表现出不可妥协的态度和坚韧性。

巴尔扎克曾说：一有人反对，爱情就会变得像禁果一样更有诱惑力，更有价值。如果父母没有合理的理由，反对得越厉害，则子女和恋人的关系越紧密、牢固，更加难以说服。这也是应对早恋的青春期孩子的技巧：首先要接纳孩子的感情，而不是一味地训斥和打骂，这样只会把孩子推向家庭以外能暂时支持他的人。

最终，父母拗不过女儿的坚持，感动于两人的感情，决定祝福这对恋人。

我们来设想一下，他们恋爱后或者婚后的生活会幸福吗？如果泰坦尼克号上的杰克和罗斯没有遭遇海难，他们是不是也会过上幸福、开心的生活呢？

答案是他们可能不幸福。婚后，恋爱期的相互爱慕渐渐地平淡下来，生活中出现了很多不统一的地方，如罗斯需要衣食无忧、无忧无虑的生活，要用昂贵的化妆品，经常参加上流社会的聚会，购买高档的时装，而杰克则习惯了流浪的生活，对生活质量没有要求，所以对罗斯的消费观很看不惯，两人甚至可能会在晚饭去哪里吃、吃什么这样的日常琐事上吵架。

两个人的生活环境和教育背景决定了思维习惯、价值观、消费观及社交圈子等都存在很大的差距，这些差距在婚前不值得一提，被狂热的爱恋所遮蔽，但婚后就会全暴露出来。而两人的生活习惯和消费观念都是长期形成的，不可能发生质的改变，因此会在这些方面产生冲突和矛盾。

最终，杰克和罗斯过着痛苦、争吵的生活，直到某天双方忍无可忍，而彻底分道扬镳。这样的结局，是谁也不愿意看到的，但却可能是现实的。

当然，可能也有另一种结局。在罗斯的帮助和杰克的努力下，杰克成为上流社会出名的画师，专为皇室成员画像，并且两人仍保持了最初那份纯美的相互爱慕的感情。在消费观上，杰克也随着经济状况的改善而适应了贵族的生活方式和社交圈子，两人的恩爱成为幸福的典范，两人的结合成为对门户观念有力抨击的证据。

这是我们最希望看到的结局，也是有可能出现的结果。

两个人能相互理解，并且包容彼此在生活中的各种行为和表现，那么即使来自两个不同阶层家庭的男女也能建立幸福的恋爱关系。因此，重要的不是双方的家庭出身是否匹配，家庭教养环境及经济状况是否相当，而是两个人能否接受并认可彼此在价值观、审美观、生活习惯、消费观等方面表现出的差异，并且在短期内达成共识。

只要两个人相互信任、爱慕、包容与理解，那么即使门不当户不对也能创造幸福的爱情。

公孙宇浩出身于一个在本地很有名望的商业世家，刚接管家族企业成为掌门人。他年轻有为，举止大方，深得客户和员工的喜欢，追求他的女孩子也不少，而且经常有亲戚和长辈给他介绍对象。

公孙宇浩喜欢上了一个来自农村的公司小白领成紫霜，遭到家人的反对。在家人和亲戚看来，他应该找一个门当户对的千金，最好是在生意伙伴中物色一个漂亮、有气质的女孩子，帮忙打理生意。公孙宇浩顶着巨大的压力，坚持自己的选择，这是他第一次对一个女孩子动心，他知道这种动心和相互爱慕才是最关键的，也是支撑爱情维持一辈子的因素。

最终在公孙宇浩长达三年的坚持下，他们的相爱感动了家人，步入了婚姻的殿堂。

这三年里，公孙宇浩既痛苦又幸福。痛苦是因为自己和成紫霜的爱情不被家人看好，更没有得到他们的祝福，这虽是自己之前能预料的，但真要面对这样的局面，还是感觉很痛苦。另一方面，他又享受着和成紫霜两人的幸福和浪漫。

虽然他们的婚姻门不当户不对，一个是出身商业家族的公子哥，一个却是来自于农村，在城市没有任何社会背景，甚至收入不高的小白领，但家庭背景的差异并没有导致他们的思想观念有差异。他们有着类似的审美观、价值观及兴趣和人生目标，这一切都注定他们会相互吸引，即使他人阻挠也不能阻止他们感情的升华。

心理学认为，一个人的思想观念很大程度上决定于其家庭的环境，以及所接触的社会环境。比如一个书香门第的女孩子和在商业环境中耳濡目染的男生就不太有共同话题，她会喜欢与有内涵、有气质、举止文雅、谈吐睿智的男子为伴；而男人则希望寻觅一个能为自己的事业提供全方位保障的家庭主妇，或者是另一个极端：事业型的

女强人，和自己一起打拼生意。只有彼此满足了对方的心理需求，两个人才会互相爱慕，永远在一起。



虽然门当户对有一定的道理，但是比门当户对更重要的是两个人的心是否贴近。恋爱没有固定的规则，不看出身也不看经济地位，更不看社会身价。因为经济和地位是身外之物，是一时的，而兴趣、价值观及生活习惯的同步才是一世的。

“脱光”秘笈：剩男剩女追爱有方

引言

相互挑剔发现不了爱情，用心珍惜和感悟生活中点点滴滴的感动和幸福吧，“剩人们”可以用很多种方式“脱光”，但保持爱情的温度则需要智慧。丁玲说过：轻率地玩弄恋爱就和玩火一样，随时有可能自焚。如果爱情是美酒，但随性乱饮，就会变成毒汁。是的，如果爱，请珍重。

当同龄的女人穿上水晶鞋，步入婚姻的殿堂时，还有一大批男女因为各种原因，尚未寻觅到如意的对象，没有脱离“光棍”的队伍，徘徊在爱情的大门之外。他们成为被爱情剩下来的人，也就是“剩人”。

如果你还剩着，来看看属于哪个级别的剩人。网络流传的“剩人”分级：25 ~ 27 岁的“剩人”尚有勇气继续寻找伴侣，称为“剩斗士”；28 ~ 31 岁的人觅爱的机会较少，而将重心转向工作，成为“必剩客”；32 ~ 36 岁的人苦苦挣扎，但依然单身，被坊间尊称为“斗战剩佛”；到了 36 岁以上的“剩人”们则是“齐天大剩”。

剩着、相亲，已经成为某些圈子的生活常态，一种文化。想要“脱光”（脱离光棍行列），剩男剩女肯定会主动或被动地参加若干次无聊的相亲活动。

韩卉，28 岁剩女，在经历了若干次相亲之后，最终觉得相亲真是件不靠谱的事情，简直就是在和某个人对感情进行讨价还价，而最终要么是坚持自己继续剩着，要么就是

感情被廉价收购。

每次相亲，无一例外地是中间人相互介绍，然后中间人退席，两人聊天、吃饭。必不可少地被问及恋爱几次，哪个学校毕业，在哪里工作等，同时也被诱导着去问对面那个男人这些问题。她彻底厌倦了这种形式，没创意也没面子。

经过若干次的相亲，她终于发飙了：不再相亲，她要继续过自己的生活，等待邂逅的浪漫爱情，拒绝配送的感情交易。

女人，不管是处在什么年龄段，内心都住着一个公主。只有当生活不如意、境遇不佳的时候，她才有意压抑自己的各种浪漫的幻想，变得现实，“驱逐了公主”。而一旦条件成熟，她都会表现出公主的心理状态和生活姿态。

公主的心理状态表现在爱情上即相信一见钟情，相信有一个王子在等着自己，有一天会骑着白马来，之后两人一起开始浪漫的生活，因而不愿意参加相亲这种很“过时”的活动，更愿意在偶遇中邂逅自己的另一半。

公主们普遍认为自己的王子是多金男，家底殷实，拥有良好的教育经历，气质高贵、温文尔雅、谈吐风趣，是人见人爱的“帅小伙”，这种较高的择偶标准排除了大多数男性，使自己顺理成章地成了剩女。

公主的生活姿态就是追求安逸、舒适的生活，最明显的就是天生的“小资情结”，只要有可能，就会将自己打扮得高贵优雅。她们都愿意将自己塑造成没有经济压力的无忧无虑的女人，希望拥有自己的蛋糕店、服饰店、艺术品店等，在这些充满浪漫气氛的环境里优雅、悠闲地生活。

对于男性，有效地制造约会的浪漫气氛，让她感受到被宠爱的感觉，是追求一个女孩子永远正确的方式和想法。同时，女孩子更愿意陶醉于浪漫的环境里，认为自己就是享受这种生活的女主人，而对提供此氛围的男性表现出较高的接纳和认可程度，此时将是约会和表白的最佳时机。

女性相信自己会成为一见钟情的女主角，对于“没有感觉”的男生很少关注，因此在男人看来，大多数女性是骄傲的、高贵的、不易接近的。

安醉薇一直被闺蜜们戏称为“爱情白痴”，26岁了还没有谈过一次正式的恋爱，甚至没有爱过一个男孩子，更不知道自己想要什么样的男人，26年里，仅有几次心动的感觉。

每每在别人问起择偶标准的时候，她的脑袋摇得像拨浪鼓一样。这时候，她总是被姐妹们戏谑“你没救了，赶紧进修一下恋爱宝典吧。”

安醉薇真的不知道她的择偶标准是什么，只是在见到一些男孩子的时候会在内心告诉自己“这不是我喜欢的。”

安醉薇认为“还没遇到他，我怎么知道我未来的他是什么样的？爱情没有规则，不能规划。”

爱情不能计划，但可以预期。很多和安醉薇一样的女孩子都有这样的困惑：真的不知道择偶标准是什么，貌似什么都不是决定因素，总是被人嘲笑为“没有追求”。是的，她们不强求对象的相貌、学历、身高、体形、经济收入，号称“择偶没要求”，只追求心动的感觉，但这也恰恰是恋爱的最高标准。

大多数剩女的各方面条件都不错，甚至很优秀，在诸如学历、长相、工作、性格、家庭背景及为人处事方面都无可挑剔，她们自信、独立，更相信自我的价值，不愿意委身于一段并不完美的爱情之下，宁愿高调地剩着。剩女们更渴望活出自我，而不是按照别人的审美标准来装扮自己。同时，她们相信爱情，相信人世间有一份为自己准备的真爱。她们不会因为真爱没有来到而仓促选择。

安醉薇还是和以前一样，每天过着无忧无虑的单身生活，上班、下班、吃饭、逛街、看书、旅游，她的这种恬静和淡定慢慢吸引了别人的注意。很快，就有一个喜欢读书擅长写作的大男孩爱上了她，在几次约会之后，终于向她说出了那句亘古不变的蜜语“我爱你”。

公主在活出自我的时候，也希望王子们独立、敢于承担、有事业心、坦诚、温柔体贴、不花心，忠实于她一个人，并且在恋爱中时不时地制造小浪漫，用行动保护她、感动她，维护他们的爱情。

相互挑剔发现不了爱情，用心珍惜和感悟生活中点点滴滴的感动和幸福吧，“剩人们”可以用很多种方式“脱光”，但保持爱情的温度则需要智慧。丁玲说过：轻率地玩弄恋爱就和玩火一样，随时有可能自焚。如果爱情是美酒，但随性乱饮，就会变成毒汁。是的，如果爱，请珍重。

知识点睛

本篇的书写目的是帮助广大剩着的男女们清楚地了解自己和异性的恋爱需求和心理，找到恋人，建立亲密关系，而不是教唆读者泡妞、寻觅搭讪、玩暧昧等歪门邪道。情爱是神圣的，不容亵渎。

为什么失恋的人难以忘情

引言

如果想要忘记一个人，遗忘一段经历，消除一段感情的记忆，最重要的是将这个人从心理上抹掉，即使烧掉两人的照片，销毁所有的信件，甚至不联系、不接触，都仅仅是在有限程度上的遗忘。只有理性地认识到两个人的未来，并且做出系统的规划，才能帮助自己完全绝缘于那段情、那个人。

“给我一杯忘情水，换我一夜不流泪……”刘德华的《忘情水》为大多数男女所熟悉和喜欢。

失恋的人在脑海里总是闪现着前情侣的种种好和坏的场景，不能忘却，这种痛苦折磨着每一个失恋的人，因此失恋的人渴望有一杯“忘情水”。

相传炼丹术盛行的朝代，有一个人认识到死亡是人的最终归宿，不可挽回，人不可能长生不老。因此，他要以一己之力帮助世人在有限的生命里体验更多的快乐，远离痛苦和悲伤，尤其是快速从失恋的痛苦中解脱出来。基于此目的，他潜心研究一种神水。苍天不负有心人，神水终于研制成功了，在相当于新品试用阶段，大批的男男女女争先恐后要喝神水。神奇的事情发生了，喝过神水的人之前痛苦的爱情记忆全消失了，旧情人被彻底忘却。神水达到了忘记旧情的目的。后来，神水被世人称为“忘情水”，而研制“忘情水”的人就是忘情大仙。

传说毕竟是传说。现实生活中很少有人能面对失恋而优雅地转身，大多数人都要经历或长或短的痛苦期，他们希望喝“忘情水”，以忘记旧情。

陈雅琴还忘不了曾经的郑喜典，活在他的影子里，而不能适应新的生活。

在每个下雨的季节，陈雅琴都会想起男朋友郑喜典温暖的怀抱，每次受了一点委屈或者心情不愉快，他都会一把把她搂进怀里，抱得紧紧的不肯放开。每到生病时她就更加怀念这种感觉。

分手三年了，陈雅琴还是无法忘记关于他的点点滴滴。别人介绍的对象，她总觉得没有郑喜典好，甚至一度想要回到他的身边，但是又清楚已经不可能了。

陈雅琴心里很清楚，他们已经不可能回到原来的状态，但是内心的孤寂还是令她在一些时间想起他而更加苦闷，对未来的生活失去信心。

人总是有一些心理惯性，习惯了一些事物，就不愿意接受变化，比如感情上已经接受了伴侣，即使后来发生了变故，两人分开了，但是心中还继续为那个人保留着位置，而不愿意做出心理调整——将其从内心消除掉。

在经历一次次痛苦后，很多人终于意识到这份苦痛的来源：内心不愿意忘记关于那个人的记忆。旧情难忘、旧情复发，都表明人很难忘记以前的爱情经历。

牛天健和张灵因为缺乏共同的价值观，以及在审美方面的巨大差异，沟通无果后选择分手。

牛天健认为：人活在世上就是来享乐的，因此要做的事情就是拼命赚钱，然后风风光光地花钱。他的人生目标就是赚很多钱，让别人羡慕、仰视他，在花钱的时候体会成就感和优越感。他的消费习惯是买最新的、最好的。

而张灵作为医学专业的学生，坚信自己的人生目标是实现社会价值：她更愿意在专业技能上让病人记住自己，为更多人减少病痛，并以此为乐，在消费方面则欣赏有品质的、优雅的、实用的商品。

张灵认为道不同不相为谋，他们不适合在一起，虽然不能认同他的价值观，但毕竟观念是由他的生活经历塑造的，没有必要怨恨，更没有说牛天健的坏话。

张灵失恋了，她坚持失恋不失德。她认为恋爱是两个人的事情，当初因为某个因素

而爱上他，但经过长期的接触了解到他更多不可改变的缺点，而这些缺点自己接受不了，并不是别人的错误，因此没有必要抱怨、诅咒他人，更没有必要寻死觅活。两个人在一起是为了享受比一个人更多的愉悦，如果已经没有愉悦，那分手就是最好的选择。

经过理性的分析之后，张灵不再纠结于牛天健的好和不好，毕竟两个人是没有未来的。所以，她仅仅在痛苦了几天之后就能轻松地开始自己的单身生活。

张灵认为，分手之后不再做朋友，不要再相见。分手后的两个人就没有可能再做普通朋友了，毕竟两个人曾经的拥抱，以及对彼此生活的点点滴滴的熟悉，都导致他们已经超越了普通朋友的界限。在分手之后，两个人没有了共同的承诺和默契，不再朝着同一个方向前进，而过往的回忆多少还残留在脑海里，这时再见面会非常尴尬，不知如何相处。

分手的两个人已经不再有任何渴望和感情的交流，也就和陌生人没有两样。而为了给自己的下一任恋人和爱人一颗完整的心，所以必须选择忘记，并且有时需要有意屏蔽来自前任恋人的消息，做到完全绝缘。

总体而言，如果想要忘记一个人，遗忘一段经历，消除一段感情的记忆，最重要的是将这个人从心理上抹掉，即使烧掉两人的照片，销毁所有的信件，甚至不联系、不接触，都仅仅是在有限程度上的遗忘。只有理性地认识到两个人的未来，并且做出系统的规划，才能帮助自己完全绝缘于那段情、那个人。

如果世上真有忘情水，那么在失恋时，潇洒地说：“小二，来杯忘情水，大杯加冰。”然后一饮而尽，重新开启一段新的情感之旅吧。



若爱，请深爱。如弃，请彻底，不要暧昧，伤人伤己。如果对一段感情还没有放下，请不要盲目开始一段新的感情，以免浪费他人的情感。

失恋这杯苦咖啡该怎么喝

引言

失恋就像一杯咖啡，起先很苦，但余味香醇。失恋并不可怕，只要我们采取适当的方式就可以调节心情，并且从失恋中学到更多。生活总是要继续，失恋的人也要继续走下去。可以增加和过往好友的相聚，一方面他们是最理解和支持你的人，另一方面，在和朋友的聚会中能发现新的有意义的乐趣。

心理学统计发现，少男少女初恋成功的比例只有 10%，另外多达九成的人都未能将初恋对象“升级”成恋人或者爱人。

从这个角度来讲，失恋是恋爱路上的必经之途。同时，也正是经过失恋，促使恋爱中的男女完善性格、成熟人格，学会在情爱中提高情商，并且掌握与异性交往的技巧和规则，变成成熟的男人、优雅的女人。

翟联福和牟梓恬分手了，两人陷入了各自的痛苦中。

翟联福开始了苦闷的单身生活，他觉得自己是最可怜的人，无人心疼，无人关心，也没有人可以牵挂，而唯一想要牵挂的人的心已经飞远了。翟联福把自己关在家里，一个人发呆，整包整包地抽烟来减轻思念带来的伤痛。为了分散注意力，他将多年积攒的电影挨着看了至少两遍，但还是情绪低落，再搞笑的事情也不能让他开怀地笑。

牟梓恬沉浸在迷茫中，对未来的生活失去了方向。在好友的邀请下，她去了一趟草原，在风餐露宿中总算找到了一份安宁和恬静，赶走了心中多日的阴霾。她觉得自己重新喜欢上了户外活动，在此行中，她又开始对着镜头做出各种好玩、羞怯、搞笑的姿势，为大家增添了旅行乐趣。牟梓恬的心情开始轻松起来。

心理学研究表明，当一个人沉浸在各种情绪中的时候，尤其负性情绪，如悲伤、苦闷、痛苦等，如果引起情绪的事件或者各种刺激尚未消除，则很难将自己从这种情绪中解脱出来，因为负性情绪很容易攫取人的注意力资源，而使其无法关注其他信息，因而不能自拔，感觉越来越痛苦。

翟联福就是这样，失恋后他选择了独处，独自一个人的时候，尤其是待在封闭的环境里，更容易回想起以前和爱人在一起的种种经历，那些美好的场景一方面让他回味了幸福，但另一方面则加重了痛苦。

此时，翟联福需要离开以前两个人相处的环境，给自己一次刷新记忆、改善情绪的机会，比如暂时离开原来居住的环境，出去旅游等都是不错的办法。

像牟梓恬，外出参加集体活动的时候，分散了她对失恋的注意力，也就将其从痛苦的情绪中解脱了出来，至少让她摆脱了痛苦的环境，有利于平复她伤感的心情。

爱情心理学家同时告诉我们，失恋后，要及时将以前的记忆消除掉。将和两个人相关的物品，如合影、互送的礼物、电话号码、照片、衣服等统统收起来，这样有利于忘掉过往的经历。

生活总是要继续。可以增加和过往好友的相聚，一方面他们是最理解和支持你的人，另一方面，在和朋友的聚会中能发现新的有意义的乐趣。

另外，适当培养兴趣爱好也有助于减轻失恋带来的伤痛。任何一件事情，只要本身是无害的，同时能吸引我们的注意力，那么它就是治疗失恋的有效方式。

失恋了，可以哭，可以闹，但必须让自己在一定的时间内发泄完毕，然后开始正常的单身生活。毕竟，生活中有更多的乐趣等待我们去发现。

大学毕业了，广琪媛因为坚持不去何佳炯所在的城市工作，而不得不和他分手。

广琪媛喜欢西安的生活，这里有22年的生活记忆，以及从幼儿园到大学的同学和朋友，还有父母也在这里。她不希望看到父母因为她外出闯荡而操心，她也不愿意离开

父母，离开自己生活多年的城市。广琪媛觉得西安沉淀了她太多的亲情和友情，如果离开这个圈子，自己将不会感受到快乐和支持。

广琪媛非常痛苦，相恋4年的情侣不是因为感情破裂，仅仅是不能选择同一座城市而必须分手，令她难过了一个月之久。在这一个月里，她整夜整夜地失眠，也没有任何心思吃饭，看到谁都感到心烦气躁，很容易吵架。后来，经过朋友的指点，她慢慢意识到抵制和消极是解决不了问题的，自己必须振作起来。

广琪媛的心态变得平和了：既然不能和他在一起，那他就是她生命中的过客。

广琪媛决定轻松地开始单身生活，将失恋的事情放到一边去。她将精力放在读书上，开始主动参加同学和朋友的聚会和公司活动，甚至继续练习已经搁置了几年的古筝。她感觉生活变得充实，心情舒畅多了。

广琪媛从失恋的痛苦中走了出来，建立了良好的心态和情绪，融入到新的生活阶段中。

心理学认为，一个人身边的家人和朋友等是其情感的重要支撑。在我们高兴的时候，希望和家人分享愉快的心情；当我们伤心的时候，希望能向闺蜜倾诉，能和朋友抱头痛哭；当我们有烦恼时，希望有人帮助我们分析利弊，指点方向，这些人就是我们的感情支撑体系。如果缺乏了感情支撑体系，人就会变得孤单而寂寞，找不到分享和分担的人，甚至觉得生活失去意义，活在世上是一种折磨，在遇到困难和磨难时，就更容易产生巨大的心理压力。

失恋就像一杯咖啡，起先很苦，但余味香醇。失恋并不可怕，只要我们采取适当的方式就可以调节心情，并且从失恋中学到更多。

失恋是一门必修课，经过这次失恋，广琪媛更加清楚地了解了自己想要什么样的生活，对未来的生活有更加明确的规划和认识，甚至在一定程度上认识到自己是什么样的人。同时她更加珍惜身边的家人和朋友，最重要的是拥有了一颗平和的心态去理性地看待身边的人和事，变得更加睿智和优雅。



一段不被接受的爱情，需要的不是伤心，而是时间，一段可以

用来遗忘的时间。一颗被伤透了的心，需要的不是同情，而是明白。否则，人就会变得孤单、寂寞，找不到分享和分担的人，甚至觉得生活失去意义，活在世上是一种折磨，在遇到困难和磨难时，就更容易产生巨大的心理压力。

Part 6 婚姻心理学

婚姻中的女人是幸福的，婚姻甜美的女人更是幸运的。经历了轰轰烈烈或者平凡甜蜜的恋爱过程，男人和女人进入了婚姻，即将享受婚姻带来的温馨和甜蜜。如何在婚后保持相互爱恋、包容、理解与支持，是婚姻中每个男人和女人都感兴趣的话题，也是婚姻心理学的主要领域。婚姻生活难免遇到波折，睿智应对才能保证婚姻的完美。

完美老公长什么样

引言

体贴是男人最具杀伤力的武器，或许女人可以抵制外表、金钱和地位的诱惑，但是却没有谁能够对一个体贴入微的男人具备免疫力。如果一个男人懂得在婚后如何取悦自己的妻子，那么他的妻子是幸福的，他也将拥有美满的婚姻。

当两个人带着对灿烂爱情的幻想和对婚后未来生活的期待，由热恋期步入婚姻殿堂后，迎接两人的将是平淡的居家过日子，罗曼蒂克在锅碗瓢盆的平实中消耗掉，接下来面对的将平淡的生活和朝夕相处的那个人。

女人，找到能懂自己的男人，是幸福的。

全睿敏和陈安华结婚三年了，这三年里没有因为任何事情红过脸生过气，令全睿敏的闺蜜们羡慕至极。

在全睿敏看来，丈夫好像总能看透自己一样。因为什么高兴，什么时候对什么感兴趣，喜欢什么都了解得一清二楚。有时自己还没意识到的想法，竟能被丈夫发现。

刚结婚不久，全睿敏准备出席同事的婚礼，但是没有合适的衣服穿，她还没来得及跟丈夫讲，结果他就约自己下午去逛街，而且看的都是适合出席婚宴类的款式，让她暗暗惊叹于丈夫的细心和体贴。

后来时间久了，全睿敏也知道了丈夫最近在考虑什么问题，需要什么。这不，在下周要见重要客户之前，妻子就拉着丈夫去买了一块他一直想要的手表。

陈安华之所以能猜出妻子在想什么，需要什么，是因为他在乎妻子，会观察她的举动，久而久之就掌握了妻子的思维方式和处事风格，甚至可以预料她的下一步想法和行动。

并不是因为他俩有什么特殊的能力，能看透对方，而是因为彼此关注，多年的相处更增进双方的了解。妻子喜欢休闲风格的衣服，爱吃川菜，遇到事情喜欢先想一想再行动，等等都被丈夫看在眼里。

全睿敏也如此关注她的丈夫。他所说的话、做的事情都会成为她回忆的对象，她甚至经常琢磨他为什么会说这句话，做这件事情的目的是什么。这种状况一般发生在恋爱期的女人身上，因为她们对爱情有更高的期望和更强的体验。而进入婚姻之后，如果还能保持这样的心态，那么将会对自己的丈夫了解得更透彻，对他的喜好，以及思维特点、处事方式等把握得更精确。

像陈安华这样，能比妻子更早地发现她的想法，就是因为非常在乎她，了解她的所有特点。

赵涵柳当初嫁给纪凡松的时候最看重的是他的孝心和细致，对她的父母照顾得体贴周到。在父母第一次来到北京的时候，他专门抽出时间全天候陪着父母玩，从线路设计到订酒店及出门需要带什么东西，他都提前做了安排和规划，让父母很满意。

纪凡松对妻子的其他家人也很好，前两天还寄回去一套插图版的童话故事给外甥，他甚至从头至尾看了一遍，将其中的错别字和标注错误的拼音标记出来。

纪凡松对妻子更是倍加疼爱，在她身体不舒服的时候不但无微不至地照顾她，还会亲自煲汤给她喝，每次都让她感动地发誓要一辈子和他长厢斯守。

平时诸如交水电费等生活琐事，经凡松也不用妻子操心，总会提前交了，而且家里的各种电器也都是他定期检查。

另外，纪凡松还会在节日及纪念日时特意为妻子准备礼物，让妻子有被重视和被宠爱的感觉。对未来的生活，纪凡松也提前做了规划，未来有哪些开支，如何增加收入，都在他的规划之内，他要给妻子最完美的爱。

赵涵柳在心底认定，自己找到了世上最完美的老公。

无疑，赵涵柳是幸福的女人。

婚后的大多数丈夫都喜欢将家庭的财政大权交给妻子，因此所有妻子都了解家庭的经济状况，而丈夫并不一定了解。女人在婚后更注重消费的实用性，同时在消费方面比男人细心，更有耐心去货比三家，买到最具性价比的商品，而男人在理财方面可能就稍微逊色一些。整体来讲，男人觉得让妻子掌管家庭的财政大权，一方面是信任妻子，另一方面是为了提高妻子在家庭的身价与地位，为其提供优越感。当然，男人也是出于疼爱女人让女人保管财物，告诉女人想买什么东西可以自己做主。



完美的老公在世界各地都是一样的，那就是在婚后依然取悦妻子，具体表现为理解、包容以及主动支持和满足妻子的需求。取悦，是婚姻的最高境界。

没有沟通的婚姻怎么办

引言

心理学家指出婚后三年，家居生活已经将恋爱时的热情和激情消耗完毕，进入了平淡的状态，此时夫妻两人已经是一家人，成为没有血缘关系的亲人，当初的心动和激情变成了相濡以沫的牵挂和思念。

当妻子跟丈夫建议说“下月去北戴河玩吧”，丈夫答“嗯”；当妻子问“我这件衣服漂亮吗？”丈夫答“嗯”；当妻子建议丈夫明天穿西服而不是风衣时，丈夫还是一个字“嗯”。当丈夫回到家对妻子说得最多的一句话只有一个字“嗯”时，假如你是这位妻子，你会有什么反应呢？

大多数妻子会生气地质问“你到底有没有在听我说话？”然后可以预料的是，丈夫还是一个字：“嗯”。

作为妻子，你是不是要崩溃了？

因为工作忙，IT 工程师熊帅每晚 9 点以后才能回到家里。拖着疲惫的身体，回家的第一件事情就是脱掉外衣，然后狼吞虎咽地消灭掉晚饭，洗完澡就美滋滋地玩游戏去了，留下妻子一个人收拾碗筷。

熊帅回到家很少说话，也很少和妻子聊工作和生活中开心及不开心的事，他认为别人理解不了他的事情，更帮不上他什么忙，经常一个人把自己关在屋子里想事情。

有时，妻子想要和他说说话，熊帅总是一句“一切都好着呢”，之后就不再开口。妻子甚至怀疑熊帅是否需要她和儿子，连3岁的儿子都曾经问妈妈“爸爸是不是不喜欢我们？”

熊帅觉得和妻子沟通就是在浪费时间，因为“一切都好着呢”。确实，一切都好着呢，家里不缺油，也不少米，更能按时交房贷，没有什么经济压力。

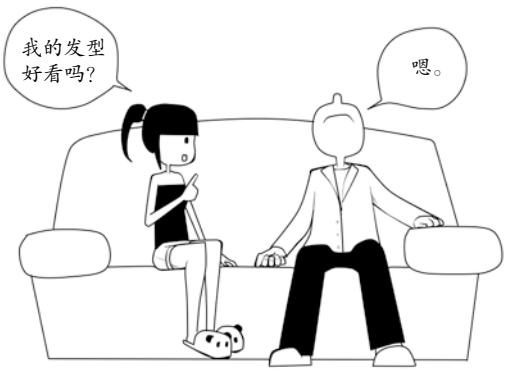
但是，熊帅不了解妻子更需要与他的沟通和支持。每天忙完家务，安顿好孩子休息之后，妻子非常希望能和丈夫坐在一起聊聊生活和家庭，但每次丈夫都是没有一点兴趣，多问两句就生气，有次他甚至愤怒地说“我容易吗？每天辛辛苦苦地工作，不就是为了你和儿子吃穿不愁，比别人过得好。你们舒服了，就让我也安安静静地过日子吧，别拿这些没用的烦我！”听到这样的话，妻子气愤、失望，但是也拿他没办法。

妻子只是想要被关心的感觉，而不是想要什么，或者解决什么问题，但是常常会被男人误解为是“没事找事”。

大多数婚后沉默的丈夫觉得一切状况都是好的，没有什么问题需要解决，因此很少和妻子沟通和交流，可是妻子可能连买了一件新衣服都想要与丈夫分享喜悦的心情。妻子想要表达情绪，而丈夫则关注有没有要解决的问题。

女人在婚姻中更需要丈夫的关心。心理学认为，女人是重情感的人，尤其是婚后的女性，将自己大部分甚至全部的精力倾注在家庭上，照顾丈夫和孩子，甚至公公婆婆的生活。她们希望能经常和丈夫坐在餐桌边，得到他们的夸赞和肯定；在空余的时间能一起和孩子逛逛公园，晒晒太阳，分享彼此的喜怒哀乐；也希望和丈夫能有偶尔的浪漫和温馨，为平淡的婚姻生活增添情趣。

熊帅认为丈夫的职责就是为家庭提供充足的经济保障，需要什么尽管提，缺什么会尽快补齐，但是他却不知道女人更需要的是精神的交流和共鸣。



熊帅其实得了心理学上讲的“婚后沉默症”。

“婚后沉默症”一般多见于婚后的丈夫，表现为觉得和妻子沟通是在浪费时间，没有意义，基本不说什么亲热、温馨的话；

喜欢独自做事情，不与妻子协商，很少过问妻子需要什么，更不会赠送节日或者纪念日礼物；遇到不愉快的事情会生闷气，不搭理妻子而且从不向妻子认错，认为主动认错很没有脸面；很少关注妻子对自己哪些方面满意或者不满意，而且对于妻子热衷的事情没有热情；两人在一起从不讨论关于性的问题，虽然性生活有很多不如意的地方。

心理学家建议患“婚后沉默症”的丈夫们学习一点关于婚姻的心理学知识，了解在婚姻生活中不仅存在物质方面的需求，更重要的是两人精神世界的沟通和共鸣。掌握一些最基本的交流方式和沟通技巧，在妻子擅长的事情上多赞美，在妻子抱怨的时候予以包容和理解，在妻子迷茫的时候给予温暖的怀抱和慰藉。

想想热恋期的妻子是多么开心，而现在却只能愁眉苦脸，整天在压抑中度过，所以以热恋期的标准来要求自己的言行举止，取悦妻子有助于夫妻建立良好的沟通机制，避免一些不必要的摩擦和误会。

张卫辉与钟采文是已婚十年的夫妻了，说是老夫老妻并不为过。但他们还保留着恋爱时期形成的习惯，出门走路都拉着手，吃饭坐在桌子同一边，相互给对方碗里夹菜，在外人看来非常恩爱。

张卫辉和钟采文两人最喜欢的就是拥抱，窝在沙发或者床上聊天，聊工作、家庭及生活中的琐事。甚至两人的私密生活也是沟通的内容，他们没有觉得不好意思，因为是一家人，朝夕相处只有完全了解，才能更好地照顾和帮助。

心理学家指出婚后三年，家居生活已经将恋爱时的热情和激情消耗完毕，进入了平淡的状态，此时夫妻两人已经是一家人，成为没有血缘关系的亲人，当初的心动和激情变成了相濡以沫的牵挂和思念。

这个时候，如果夫妻愿意，还可以像热恋期一样整天厮守在一起，卿卿我我地过生活，那么婚后生活中的琐碎和纠纷，以及所有的不愉快都可以迎刃而解。因此，有心理学家认为，婚姻的质量不在于彼此如何深爱着对方，而在于是否愿意互相倾听，愿意坐在一起分享生活的酸甜苦辣。

作为妻子，在需要丈夫参与的事情上，最好是留出开放式的机会，并且适时地制造一些浪漫气氛，让丈夫在一天的辛苦工作之余体味到家的温暖，同时调动丈夫的主动性，让他参与到家庭生活的建设中来。

知识点睛

趟过婚姻河的男人们，请明白一点：妻子娶进门是需要疼爱和关心的，而不是让她孤独地生活在沉寂中。婚后更需要沟通，愿意一起聊天是夫妻相处的最高境界，如果一对夫妻所有事情都愿意一起面对，喜欢坐在一起聊天，那么他们的婚姻生活必定是美满和谐的。

处处真情：这样的我够不够好

引言

从恋爱进入婚姻生活，每天的柴米油盐酱醋茶让很多新婚夫妻感到婚姻生活的索然无味，之前的种种浪漫、美好都成为回忆。在婚后，婚姻幸福的丈夫懂得在生活细节中传递他们的恩爱和甜蜜，给彼此一个更加平和的承诺：一辈子对她好、宠着她。

结婚三年的成乐家和妻子何觅双，在婚后互相支持、关爱，彼此提供了巨大的精神动力，丈夫的事业蒸蒸日上，小家庭的经济状况也步入良性发展轨道。

成乐家仍保留着写日记的习惯。心情不好的时候，用文字将抑郁、苦闷和委屈倾诉出来，然后使劲撕掉，看着纸张变成碎片，心情就好了许多；在遇到趣事和乐事，他则永远记录下来，随时可以翻出来回顾。

成乐家这样写道：双儿，你一定记得，还是在我们确立恋爱关系的时候，我跟你说从结婚开始的每一天，都要吻你三次。每天的清晨睁开眼睛第一件事情就是给你一个甜甜的吻作为早安的问候，下班回到家的第一件事情就是吻你，告诉你，我今天想你，每天的第三个吻是临睡前的深吻，之后开始我们的睡眠。

保持婚姻生活的新鲜感是有方法的，比如成乐家记日记就是一个不错的办法。心理学研究认为，在心情不好的时候，将心中的苦闷用文字记录下来，尤其是一些不方便给

他人讲或者暂时找不到倾诉对象的情况，能有效地缓解紧张的情绪，调动积极、正面的情绪战胜负面情绪，从而保持愉悦的心情。

每个男人内心都很感激妻子的好，但最关键的是要让妻子感觉到他的在乎。成乐家做到了每天给妻子三个吻，每次吻着她的嘴唇，都觉得自己是最幸福的男人，浑身有使不完的力气。除了这三个吻，在她做饭的时候，他还会温柔地凑到她身后，从后面抱着妻子，看着她很慌张地惦记着锅里的菜，他觉得妻子这时候非常可爱。

在丈夫给予呵护的时候，妻子的内心是愉快的，这种愉快感将推动妻子在生活中付出更多时间和精力来装扮他们温馨的小家。此时，妻子给予了积极的回应：吻他，而不是生硬地推开他。

对于丈夫，如果在想要吻妻子的时候被生硬地拒绝，相当于给了丈夫一个信号：妻子不喜欢吻我，使丈夫感到失望，而在以后的生活中不愿意主动展现恩爱，为婚姻危机埋下隐患。

如果一个人知道自己的某种行为会遭到他人的拒绝和反对，那么以后只要想到这件事情就会产生强烈的挫折感和失败感。而为了避免这种令人不悦的挫败感，他将不再做类似的事情。比如，妻子在丈夫想要吻她的时候，没有积极回应而是生硬地拒绝丈夫，则会令丈夫体验到强烈的挫折感。为了回避这种感受，丈夫将采取回避的行为，也就是不再向妻子索吻，这样将不利于两人的关系发展。

结婚25年的肖凌雪和文景晖依然恩爱如初。

每天等饭菜上桌，肖凌雪都会招呼他吃饭，此时的妻子是最开心的。看着丈夫吃着自己烧的饭，她觉得这是天底下最浪漫的事情。每当这个时候，妻子都会在自己心里默默地说：“景晖是我一辈子的温暖”。

他们都还清楚地记得婚后第一次丢东西。文景辉不小心将结婚戒指丢了，肖凌雪知道后大哭了一场，在为她擦去泪水的瞬间，文景晖从妻子的眼睛里读出了她对感情的珍视。婚戒是两个人的信物却被弄丢了，她在哭过之后坚定地告诉丈夫“戒指可以丢，但是感情不能丢，我们的信任也丢不起”。

虽然婚戒是两个人结婚的见证，在妻子的心目中占据神圣的地位，是两个人感情的寄托，但是和婚戒相比，妻子更看重的是丈夫平日的在乎和宠爱。毕竟，戒指只是身外

之物，妻子更希望的是丈夫能和自己心心相印，随时都得到丈夫的体贴。

文景晖一直觉得当初经济状况不好，让妻子吃了不少苦，感觉拖累了妻子。而妻子的理解和支持给了丈夫莫大的精神鼓舞和支持，她认为既然是一对夫妻，既然是一辈子的伴侣，那就没有谁拖累谁的道理，夫妻是一家人，是一体的，丈夫的困难也是妻子的，丈夫高兴妻子就愉快。看着妻子认真的劲儿，文景晖屡次告诉自己妻子是他的唯一，他将以全部包括生命来守护妻子的幸福和快乐。

在婚姻生活里，妻子的理解和包容是丈夫最大的精神动力，有了这样的力量做后盾，丈夫就会放下包袱，心态平和、心情舒爽地发展事业和社会关系，为家庭建立良好的外部环境，促使婚姻的稳固和感情的升温，成为一个成功的男人。从某种角度来讲，成功的男人是女人塑造出来的。

有成功婚姻经验的人都了解：家不是讲道理的地方，而是一个充满爱、以爱来衡量感情的所在。在家庭生活中，男人让着女人，护着女人是天经地义的。

可以想象，如果在家里凡事都讲道理，那将导致灾难性的后果。两个人在家务上分工明确，每人一半，做饭、洗碗也是每人一半，即使下班疲惫地回到家，也必须自己烧饭、洗衣服。当然，在家庭开支上也是每人负担一半，电费、物业费等平分。如果是这样的生活，那还需要结婚吗?

文景晖很后悔曾经有一次因为工作压力大而在家里对妻子发脾气。虽然妻子受了委屈，但是仍平静地对他说“我是你的妻子，是要你疼爱的，而不是你出气的对象。”那是他最后悔也是最受益的一件事情。

是的，男人即使在外面经历什么，回到家在妻子面前也要保持沉静平和，不是一味固守和强调自己的情绪，要替她着想、体贴她、疼爱她、呵护她，将她捧在手心。

知识点睛

婚姻是两个人拉着手齐步走，谁也不放手的人生旅程。有时，其中的一个人累了，另一个人停下来照顾，休息之后两人继续前行。有时一个人实在走不动了，另一个人拉着甚至背着也要走完余下的路程。

逃婚的冲动：婚前恐惧

引言

逃婚不是故事，而是现实存在的。在生活中，经常看到有些新郎或者新娘对结婚心存恐惧，但还没有严重到要逃婚的地步。但是，对婚姻的恐惧感如果不能得到适当的调节，即使没有逃婚而顺利进入婚姻，也会对婚后两人的相处产生不良的影响。

逃婚，并不是两个人的感情出现了什么问题，而是随着婚期的来临，新郎或新娘变得越来越焦虑不安、迟疑不决，甚至害怕婚礼，害怕结婚，而最终做出退缩与逃避的举动。

“我要逃走，不能现在嫁给他！”章乐柳的心七上八下、紧张极了，她在心里一直默念着这句话。

今天是章乐柳结婚的日子，已化好妆，婚车马上就要到了，想想他马上就要把自己带进爱情的坟墓，她感到非常沮丧。她独自坐在屋子里发呆：结婚后他会不会还像现在这样疼她，即使工作再忙每天都陪她吃饭，每次出差都带礼物给她，每次在她生病的时候都紧张得不离左右……

章乐柳想到两人在一起的快乐时光都会笑出声来，但马上就会想到结婚后要干家务，要洗衣服、做饭，说不准明年还会有个孩子整天黏着自己。想到这些，她就觉得恐怖，

不想像家庭主妇一样整天被家务所困，她要优雅的生活。章乐柳认为不能现在嫁给他，她一再鼓励自己要坚持发自内心的声音。

章乐柳悄悄溜出门，她逃婚了。

章乐柳患了严重的婚前恐惧症。她在婚礼前产生严重的焦虑与恐惧心理，担心以后没有浪漫的生日庆祝，以及鲜花和礼物，他不会再像现在这样呵护和疼爱她，她会陷入无尽的家务中而没有时间休息和游玩。

对结婚的恐惧，来自于其中一方对婚后生活的担忧。女人和男人在恐婚的表现上略有差别，女人主要担心自己婚后得不到恋爱期的重视和呵护，怕被男人娶回家就遭冷落了，不再被关注，不再是男人生活中最重要的部分。而男人的恐婚则主要因为害怕婚后的生活失去自由，被家庭琐事所缠绕，担心婚后没有时间玩游戏，出去和朋友聚会、吃饭或者喝酒也要向老婆汇报。

恐婚的男士，因为惧怕失去自己可支配的时间和自由，所以迟迟不答应结婚，令女朋友很迷惑“我就这么恐怖吗？”

女朋友程雪瑶提出来打算结婚，令梁永辉很恐慌。

梁永辉和程雪瑶相处三年了，虽然也有过吵闹，但两人感情一直很好。梁永辉觉得如果现在就结婚的话，以后将没有时间和朋友们出去玩，也失去了在家乱扔袜子的自由。结婚了，两个人朝夕相处，看尽了彼此所有的优点和缺点，就没有了恋爱期的新鲜感，热情和激情也将消失，而且雪瑶以后肯定会约束自己的生活，不能做这个不能动那个，这个不能吃那个不利于消化，一点都不自在。

如果结婚了，还要面对一大堆琐碎的事情，比如如何和岳父母相处，过年过节给多少过节费，给亲戚的小孩多少红包，这些事情都让梁永辉头疼。

生活中，经常看到有些新郎或者新娘对结婚心存恐惧，但还没有严重到要逃婚的地步。但是，对婚姻的恐惧感如果不能得到适当的调节，即使没有逃婚而顺利进入婚姻，也会对婚后两人的相处产生不良的影响。

追求人格独立和精神自由的女人容易对两人的婚姻产生恐惧，婚姻将两个人的生活捆绑在一起，没有了距离感而导致他们对婚姻存在恐惧。另外，也有一些心态不成熟、

人格不独立的男人会担心婚姻所带来的责任和担当会使人感到压力，进而影响婚姻质量，变得焦躁不安。

面对从恋爱向婚姻的过渡，一些人害怕结婚后，两人的爱情就被日常柴米油盐的日子所侵蚀至消失殆尽，而最终变成平淡无奇的生活，没有了约会，没有了花前月下，这些都是女性最担心的事情。

恐婚的新人在谈到结婚，以及和结婚有关的事情时就表现出强烈的烦躁与恐惧感，而没有对婚姻的期待和渴望。他们甚至逃避一切和结婚有关的信息，而变得做事情退缩、容易生气、沉默寡言，甚至生出婚前抑郁症。

对于恐婚的男人女人，要针对其恐惧的主要原因进行针对性的劝导。一般来讲，如果发现新娘对结婚存有害怕心理，则新郎应主动询问她害怕什么，然后进行有针对的应对。新郎是和新娘以后一起生活时间最长的人，所以是帮助新娘缓解婚姻焦虑的最佳人选。

同时，还有一些女人担心和公婆的生活习惯不同而难以适应，更无法融入丈夫的家庭，因而产生恐惧。加之受到传统婆媳关系紧张的负面影响，使准新娘们对和婆婆一起生活充满恐惧而对结婚产生抗拒心理。

如果有必要，可以和自己的闺蜜讨论对结婚的恐惧，让她帮忙分散注意力，同时给新娘以信心。因为同是女人，而且是新娘最信任的朋友，她的经历或者劝导能最大程度地让新娘走出恐惧，从容地面对结婚。

当然，新郎和新娘也可以就某些事情达成婚前约定。比如，结婚之后家里的收入由谁负责，开支由谁承担，遇到和父母以及兄弟姐妹的不愉快时如何处理，和朋友出去玩最晚什么时间回到家等。这些约定有利于打消新人对婚后生活的各种顾虑，使其正确面对结婚。

另外，也可以多和双方的父母沟通，了解他们的生活习惯和为人处世的方式，一方面了解爱人的成长环境，有助于进一步了解其性格特点、思维方式等，另一方面也可以消除和对方父母相处的恐惧感，进而代之以亲切感。

经过和女朋友的耐心沟通，梁永辉终于打消了顾虑，答应结婚，接受着父母的祝福。他马上要成为新郎，跨入已婚一族了。

知识点睛

逃婚，对于大多数人来讲，仅仅在电视或者电影中看到过，但在实际生活中，确实也有一些准新娘在婚期来临的时候，选择了逃婚。逃婚，并不是两个人的感情出现了什么问题，而是随着婚期的来临，新郎或新娘变得越来越焦虑不安、迟疑不决，甚至害怕婚礼，害怕结婚，而最终做出退缩与逃避的举动。

家庭暴力源自何处

引言

心理学家指出，具有暴力家族史的男人易于成为暴力男，因为早年的经历让他看到谁在家里有暴力，谁就更有权威，更有支配权，更强大。而这样的观念植根于他幼小的心灵，在成年后的婚姻生活中遇到家庭矛盾的时候，心底的这种信念就直接冒出来，转化成暴力行为。

有句话说：老婆是用来疼的，不是用来使唤、发泄怒气的。

对婚姻幸福的家庭的调查表明，如果丈夫“怕老婆”，那么他的妻子是最幸福的。这里所讲的怕不是惧怕，而是一种发自内心的体贴和疼爱，甚至溺爱到“怕”，为了让妻子高兴，丈夫千方百计来取悦她。

列夫托尔斯泰曾说过“幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭各有各的不幸”，而有家庭暴力的家庭则是其中不幸的一类。

毛文海与安真卉是一对结婚十年的夫妻，平时关系还算融洽，他也会疼爱妻子，但是只要有点小冲突或者小摩擦，他就管不住自己殴打妻子。

最近半年，毛文海的生意不顺心，心烦气躁，整天都闷闷不乐，对谁也没有好脸色，回到家里动不动就打孩子和妻子，尤其是喝完酒就像变了一个人一样。正如孩子说的“爸

爸喝酒之后就像魔鬼一样”，完全没有了往日对妻儿的疼爱。

毛文海只要生气或者不开心就会动手打老婆，认为一切不顺利都是别人带来的，连生意不顺心都是因为妻子说话不吉利，没有照顾好自己的结果。

安真卉的胳膊、腿、脸、背部经常是青一块紫一块的，每次别人问起她都不好意思说，也不敢出门，即使夏天也要每天穿着长衫长裤，而不敢穿短袖和裙子。

毛文海在结婚最初，和妻子遇到小矛盾的时候也会很生气，但还是能控制住自己的行为，后来偶尔气急了打骂妻子，但之后总是痛哭流涕地下跪道歉，表示悔过，甚至多次写过保证书，保证以后再也不打妻子了。但是，在遇到矛盾的时候他还会继续打骂妻子，只是不再道歉，也不再有后悔的心理，而是觉得暴力是解决家庭争端、统一想法的唯一方式。

实施家庭暴力的丈夫一般具有一些共同特点。首先，也是最重要的特点就是，他在未成年之前可能经常受到长辈的打骂甚至虐待，而且在他的原生家庭，父亲打骂母亲是经常发生的事情。

其次，实施家庭暴力的丈夫一般很少和妻子沟通，即使是自己错了或者不占理，他也会强词夺理，显得很有气势。

再次，习惯家庭暴力的丈夫认为暴力是解决争端，甚至是解决生活小摩擦的最佳方式。因此，在工作或者生活中经常有暴力行为或者暴力言论。

最后，具有暴力倾向的丈夫一般都很要强，因为幼年时家庭环境中缺少来自父亲的保护和母亲的呵护，形成了一种在这个世界上只能靠自己、靠武力才能立足的观念，因此独立性很强，甚至看上去很有男人气概。

还有一点需要补充的是，一旦丈夫有暴力的行为，他是不会自己悔悟的，想要让他认识到家庭暴力对家庭带来多大伤害是困难的，因为他认为自己能以暴力“征服”妻子和儿子。

心理学家指出，具有暴力家族史的男人易于成为暴力男，因为早年的经历让他看到谁在家里有暴力，谁就更有权威，更有支配权，更强大。而这样的观念植根于他幼小的心灵，在成年后的婚姻生活中遇到家庭矛盾的时候，心底的这种信念就直接冒出来，转化成暴力行为。

在丈夫的意识里，父亲当年也因为暴力给母亲带来了很多伤害，作为旁观者，儿子很同情母亲，但是力量的弱小让他没有机会保护母亲。所以，在最初对自己的妻子施加

暴力的时候，他也会感到痛苦和悔恨，会向妻子道歉，甚至悔过。

但是，暴力所带来的征服感和妻子的退让，使他觉得暴力确实解决了问题，因此强化了他的暴力行为，久而久之也就没有了内疚感，打骂之后不再道歉，同时暴力行为愈加频繁。

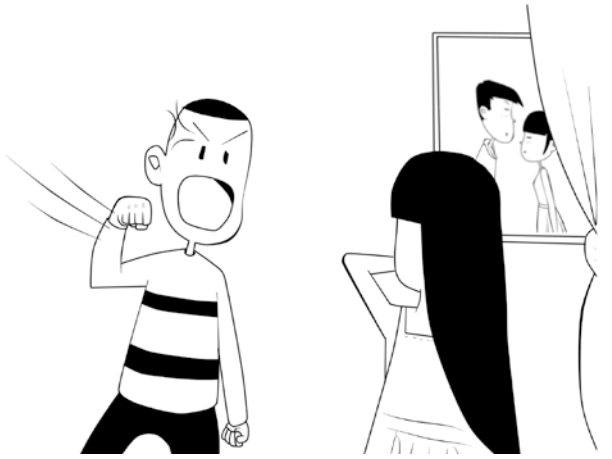
对于有暴力倾向的丈夫，比较难于进行平常的有效沟通。最有效的方式就是远离和逃避暴力丈夫。那么，对于女性来讲，在婚前有效识别哪些男人是暴力丈夫则显得更有意义。

对于女性，了解未婚夫的家庭状况是必要的，如果未来丈夫的爸爸是个暴力丈夫，那么很遗憾，未来的丈夫以后施加暴力的可能性会很大，即使他现在表现得很温柔，很体贴，很善良。

另外，如果在婚前，未婚夫已经对你有一些暴力言论或者暴力行为，那么在未来的婚姻生活中就很可能继续暴力行为，甚至比现在更凶残。

最后，还有一些有严重心理障碍的男人，比如反社会型人格障碍、冲动型人格障碍，以冲动、暴力、破坏、冷漠为处事方式，则很可能在婚后缺乏耐心，破坏社会道德规范而成为家庭暴力的施害人。另外，一些精神分裂患者，以及严重的躁狂抑郁症患者都有可能在发病时严重攻击家人。

家庭中的不和谐因素除了打骂型的家庭暴力，还有一种冷暴力会经常出现在家庭中。冷暴力表现为夫妻中的一方故意不理另一方，不说话，不沟通，即使有困难也不帮助，漠不关心，常见的还有性惩罚。冷暴力一般常见于女性，她们在生气的时候通常对丈夫采取回避和冷漠的态度。



结婚三年了，纪六平和白桃鸾经常吵架，有时甚至吵到后来都不知道为什么要吵架。每次吵完架，即使只是个小小的争论，白桃鸾也会生气好多天。在这几天里，她不做饭，也不收拾屋子，对纪六平视而不见。

甚至有一次，纪六平出差发烧了，回来后不能上班在家休息，白桃鸾也是

自顾自地看电视，不问候，不关心。

有时，纪六平的父母过来看望他们，白桃鸾也懒得和公公婆婆打招呼，就当做没看见。

只要吵架，她就当丈夫是隐形人，不说话，不接触，晚上休息分房睡，毫不理会丈夫表示和解的拥抱。

家庭暴力给家人带来了巨大的身体和精神上的摧残，影响了家庭的和睦，同时也危害了孩子的健康成长。在家庭暴力中长大的孩子，他们的性格发展和完善存在很大的风险，犯罪和违纪行为发生率偏高，同时成年后施加家庭暴力的可能性也较大。

如果你的家里有暴力行为，请及时求助相关部门的帮助，同时保护弱者的身心健康。

知识点睛

每一个对妻子和孩子施加暴力的男人，在他成年之前的家庭里，被父亲殴打是家常便饭，他也经常目睹父亲打骂，甚至虐待母亲的悲惨场面。家庭暴力给家人带来了巨大的身体和精神上的摧残，影响了家庭的和睦，同时也危害了孩子的健康成长。

七年之痒怎么办

引言

理学家指出，当家庭状况发生变化的时候，两个人的观念要同步更新，比如在家庭苦难的时候，两个人需要一起攒钱还债，而在经济好转的时候，要是还坚持之前朴素的做法，则有时很难和当前的生活水平匹配。

据调查，80% 以上的离婚者会声称“我和她 / 他性格不合，没法过了”。

但是，有没有想过，为什么两人在恋爱期就可以甜蜜地依靠，甚至结婚的前几年也会生活得很开心，而随着共同生活，彼此了解得更多，反而就不合了?

这恐怕不是所谓的“性格不合”的问题！我们知道，没有两个性格完全相同的人，在一个家庭长大的姐妹都不可能处处一样，更别提两个家庭长大的男人和女人。

今天，我们就来探讨一下究竟是什么因素导致了七年之痒，是因为性格合不来，还是因为缺少对彼此的接纳以及相处的心理支持?

项波晟与翁向卉在结婚的第四个年头终于第一次达成了一致的决议：离婚。

四年的婚姻生活就是一部吵架史。两个人已经到了开口就吵架的地步，不愿意坐在一起平静地沟通。甚至到了杯子放在茶几的什么位置，一次缴纳多少电费这样的小事情都能引发一场大争吵，更别说过年过节该给父母多少钱，以及送什么礼物了。

只要吵架，两人就把多年的不愉快全都拉出来，越吵越凶，直到两个人都筋疲力尽，没有力气开口，当然也没精神和体力好好工作。

七年之痒，不一定必然发生在婚姻生活的第七年，只是多发于第七年。

20 世纪八九十年代，两个人在相处的 5 ~ 7 年会达到“感情疲劳”的顶峰而出现较高的离婚率。而在 21 世纪，人们的生活节奏加快了，七年之痒也变成了“三年之痒”。

婚姻的寿命受到影响，更常见的现象是在结婚 2 ~ 3 年就出现了情感危机或者“审美疲劳”，丈夫对妻子失去了耐心，也缺乏了爱心，总觉得其他人的老婆是最好的。殊不知在其他男人的眼里，自己的老婆也是“贤惠、善良、优雅的大美女”。

声称性格不合的两个人更多的是因为生活习惯、思维习惯的差异，以及做事风格的不同导致互相不能包容、理解而引发分歧，进而产生思想的分离和情感的离异。

一般，人们认为互补型的夫妻比较幸福，因为两个人在相互欣赏性格差异的同时可以从彼此身上学到渴望拥有但自己没有的特点，比如一个慢性子的人和急性子的人在一起，就可以适当地调节生活节奏，不会太慢，也不会太快，两个人调节的结果就是生活始终在一个不快不慢的适中的节奏上。如果在恋爱期遇到这样的性格搭配，会觉得很幸福，甚至认为这是对方最大的优点。

但是，当两人在一起生活了若干年之后，一方就会觉得对方总是和自己不在一个频率上，我的思维这么快，为什么就找了一个这么慢的呢？当初欣赏的慢性子，现在怎么看怎么不顺眼，事情都这么紧迫了，还在那里慢吞吞的，真要急死人了！

婚姻心理学家指出，某些在一段时间看来是最大的优点，可能在以后的时间来看就是最大的缺点。比如，婚前喜欢男朋友淡泊名利，可能婚后就会嫌丈夫没有冲劲，事业上不够有上进心。

“一旦他最大的优点已经不再被你欣赏的时候，他在你眼里也就变得很讨厌，你会觉得他到处都不顺眼，甚至产生厌恶感。”心理咨询师经常这样对婚姻有困惑的咨客说。

刘嘉亮和夏荷都是来自于农村在北京打拼的白领，当初结婚的时候，两人一穷二白，没有房子，没有婚礼，也没有戒指，用现代的词来讲就是标准的“裸婚”。

经过八年的艰苦奋斗，生活终于变得美好起来。刘嘉亮担任了公司商务经理，收入

有了实质的改善，不用再为生计发愁，还添置了代步的轿车，他俨然是一位事业有成的中年男人。但夏荷仍是一个小白领。

随着经济状况的变化，两人的消费观发生了巨大的转变。夏荷还是一味地省吃俭用，舍不得花钱去商场购置新衣服，而刘嘉亮则因为工作需要，经常要添置名牌服装。

每次在购物的时候，两人都因为观念和习惯的不同而闹别扭，夏荷想要便宜点的，而刘嘉亮则必须有一定档次才会买。

发展不同步，尤其是审美观和消费观的差异导致了两人不能分享共同的爱好和品位。虽然经济状况改善了，但是夏荷因为习惯了之前的苦日子而继续在生活上勤俭节约，是一位典型的贤惠妻子。夏荷希望买便宜的东西，为家里节省开支，而刘嘉亮则不管这些，只要是自己看中的，就要买回来。他给妻子买礼物经常被妻子抱怨，甚至责怪他乱花钱，不懂得过日子，让丈夫不理解。

心理学家指出，当家庭状况发生变化的时候，两个人的观念要同步更新，比如在家庭苦难的时候，两个人需要一起攒钱还债，而在经济好转的时候，要是还坚持之前的朴素做法，则有时很难和当前的生活水平匹配。比如，刘嘉亮要经常出席商务活动，需要在着装和个人仪表方面下点工夫，同时不可避免会偶尔带妻子出席一些场合，如果妻子还是像 8 年前一样衣着朴素，则会让丈夫很没有面子。

除了两人的发展不同步导致分歧不能沟通，还有一部分夫妻因为相互不信任，总是怀疑对方不忠于家庭而疑神疑鬼，以致感情破裂。

蔡乐珍在 3 年前嫁给了董汉康，两人都是受过高等教育的人，经济收入良好。但是，董汉康一直担心妻子和他人更亲密，只要妻子出门，就觉得不放心。妻子和单位的同事聚餐，不能回家吃晚饭，他要追问半天，必须盘问清楚都和谁一起吃饭了，有哪些男同事，以及吃了什么菜，和谁说了什么话。蔡乐珍感觉像是接受“审讯”，整天神经绷得紧紧的。

蔡乐珍还记得 3 年前的那次不愉快，她在餐厅和偶遇的男同事说了两句话，竟遭到丈夫的训斥，顿时没有了食欲，此后出门不敢再和其他异性说话。

因为这些事情使他们在感觉一起生活好沉闷，随时都有爆发的可能。在家里他们经常谁也不和谁说话，即使躺在床上也懒得碰对方一下，更别说拥抱和亲热了。

婚姻生活中，如果夫妻相互猜忌而不信任，则会使夫妻关系冷漠导致感情一步步降温，最终使家庭瓦解。



恋爱期间彼此相互欣赏的某些优点，到了婚姻生活中却成了致命的缺点，其实彼此并没有发生本质的变化，而是看问题的角度变了，没有了相互欣赏的心态。七年了，如果你觉得痒，请放下自我，平静地和爱人沟通，找到新婚时的幸福感受，为婚姻做一次保养。

情感危机：遭遇婚外情

引言

一件东西，拥有的时间长了，就没有了新鲜感和新奇感，不会唤起强烈的感情，因而不再受到重视。爱情是否也是如此，仅有七年的保质期吗？

当性感的玛丽莲·梦露站在人行道的通风口上，白色裙摆被大风吹起而张开，不得不双手轻轻压住的场景出现在荧幕上时，不知勾起了多少男人内心的欲念，撩动了尘封多年的秘密。

在 1955 年的电影《七年之痒（The Seven Year Itch）》中，一个已婚七年孤身在外的男人，被富足但平淡的婚后生活消磨掉激情之后面对此景，内心充满了幻想，在经历了一系列欲望和责任感的内心冲突和痛苦挣扎之后，男人毅然决然奔往妻儿身边。

在现实生活中也有很多男人经历了婚姻家庭的七年之痒，经历了诱惑的挑逗，但是能够坚守婚姻，回归家庭。

当刘曼发现丈夫张如天和女同事暧昧，经常很亲密地出入休闲场所时，她很气愤，甚至一度觉得天塌了下来。

丈夫很疼爱自己和孩子，对她的父母像自己的爸妈一样照顾细微。想想未来的生活，以及孩子和父母，虽然气愤，但是刘曼知道丈夫只是一时犯了错误。她决定挽回丈夫，将他拉回自己身边。

想明白后，刘曼反而觉得不那么压抑、悲痛了，她要用女人的智慧再次赢得丈夫的心。很快，刘曼“生病”住进了大学同学的病房。那段时间丈夫又像热恋时期一样紧张地守在妻子身边端水送饭，而在这期间她也含蓄地表达了对丈夫和他人暧昧关系的不满及自己的期望，令丈夫感到汗颜。

经过这场“生病”，刘曼让丈夫清楚地认识到妻子才是他生活中最重要的人，同时也让彼此心知肚明这场危机，保留了丈夫的面子。

如果婚姻中的一个人在感情的轨道上偏离了方向，那么另一方有责任和义务拉回他，就像结婚誓言里说的“不论疾病还是健康，贫穷还是富有，都爱他，接纳他，尊重他，照顾他，永远忠贞不渝直至生命尽头。”

一旦发现自己的配偶有了外遇，最忌讳毫无保留告知所有认识的人。如果身边太多人知道，比如朋友与同事，那么挽回的难度就更大了。心理学研究表明，负面消息一旦蔓延开来，就处在一种很难控制的状态，而如果场面失控，带给当事人的心理压力就会相应地增大，制约了其处理复杂事务能力的发挥。

刘曼面对丈夫的暧昧关系，没有向其他人发泄自己的愤怒和不满，没有在家里和丈夫大吵大闹，更没有向父母以及公婆告状。如果她和丈夫大闹一场，一方面她会更生气，另一方面使丈夫没有了退路，其实在某种程度上是恶化了事态的发展，而最终将丈夫拱手让人。

太多的事实表明，大吵大闹的做法只会导致两人的关系进一步恶化，即使迫于各种压力，丈夫回到了妻子身边，但两人之间的相互信任、恩爱的感觉早已没有了，取而代之的将是怀疑、冷淡和仇视。

如果真的发现自己的丈夫有了其他女人，那么作为妻子请首先镇定，既然他选择了你作为妻子，那么表示他还是在心底爱着你，因此不用歇斯底里地发狂，而要冷处理。丈夫既然贪婪于其他女人的感情，则必然是有什么需求在妻子身上及家里得不到的。经过这样的分析之后，就可以针对性地改善与丈夫的相处方式。比如刘曼清楚丈夫只是暂时留恋其他女人的温暖，那么就巧妙地用生病的方式让他重新回到妻子的身边，让丈夫清楚他最关注的还是自己的妻子，妻子才是需要自己全身心照顾和疼爱的人。

在生病期间，看着妻子躺在病床上经受“病痛”折磨，看到妻子的柔弱，再次激起了张如天要保护妻子的愿望，也在心底坚定了将身心托付给妻子的想法，同时对自己的行为感到愧疚。

夫妻一方发生外遇的高发期一般是在家庭没有什么大的经济压力，夫妻的事业较稳定，甚至小有成就，孩子也比较独立或上了学，不再需要父母全天照顾。从这个角度来讲，适时巧妙地制造一些小波折，有利于让夫妻共同解决“难题”，重新找到热恋或者新婚的状态，更利于夫妻的感情增进，也不会给“小三”留下任何可乘之机。

张绮兰发现丈夫袁代云和一个陌生女人经常联系，有一种不祥的预感：他有别的女人了。

当初她深爱着丈夫，爱得不能自拔，而他当时却爱着另一个不可能在一起的女人。迫于年龄压力和家人的催促，最终他才选择和张绮兰结婚。想到婚前的那次对话，张绮兰就觉得心酸。那次，袁代云清楚地表示自己并不非常爱张绮兰，但是又必须结婚，希望她能体谅自己，不要把他关在她的感情范围里。她含泪答应了自己深爱的男人不近人情的请求。

婚后，袁代云的心一直不在家里，让妻子感到失望，虽然她也努力过尝试过，但是两人的感情还是很脆弱，总感觉有隔膜。

张绮兰很辛苦，她不愿意再这样忍受煎熬，她要完全拥有丈夫。经过和心理咨询师的沟通，袁代云了解到了自己给妻子带来的痛苦，并第一次表示愿意全心全意地接受妻子，给妻子安全感，也给自己一个救赎的机会。最终在心理咨询师的帮助下，他化解了心结，敞开心扉和妻子进行深入的交流，很快回归了家庭生活。

袁代云回到妻子身边之后，给了妻子很大的鼓舞，她高兴自己的努力终于换来了丈夫的心。

经过这次波折，袁代云兴奋地说自己也赶了一回潮流：先婚后恋。当然，他也有深深的愧疚——让妻子苦苦“等待”了三年，他说要在以后的日子里把本该属于她的幸福加倍地补偿回来。



人要活在现实里而不是梦里。不管以前经历了什么样的感情和生活，都已成为历史，就让昨天随风飘逝，给自己一条活路。

和谐房事：婚姻生活的润滑剂

引言

完美婚姻是灵与性的结合，是两个人零距离的结合，性爱是婚床上的双人舞，将为婚后生活增添乐趣。

人，尤其男人，既是情感的动物，又是性的动物，人类所有的正常性活动都受到情感的支配和调节，同时也是爱的表达。

人类的性活动和动物的最大区别在于隐私性。安全性和私密性是性爱的第一要素，古人将其命名为“房事”，意思就是说只能在自家屋子里做的事。

夫妻性生活，尤其对于男性来讲，制约享受性爱乐趣的最大因素是紧张和不自信。

文海和雷曼曼新婚半年，这半年里两人感情良好，但让妻子难为情的是面对自己的身体，丈夫总是不能进入状态，让两人的生活陷入紧张的气氛中。

文海是个很传统的男人，他一直将性爱和婚姻联系在一起，因此在新婚的当天才将自己的欲望打开。由于对性的期望太高，加之结婚期间的忙碌，导致他非常疲劳，所以结果很让两人失望，最终他们在拥抱中睡去。

因为第一次性事的失败，导致文海很紧张，一直在心里怀疑自己是不是阳痿，并且偷偷地上网查询相关信息。平时能感觉到强烈的性欲，但每次都以失败收场。因为这件事他整天愁眉苦脸，工作也失去了热情。

在文海看来，性是神圣、纯洁的，因此他会守身如玉，将自己的性爱留到婚后，这是一个有情有义、负责任的男人。

文海因为对性有圣洁的理解，因此认为性是最崇高的，所以对新婚之夜的性爱充满幻想和渴望。但是经历婚礼和婚前的准备，明显使文海的体力消耗过多，而在新婚之夜又过于兴奋，这些因素都导致了第一次性爱的失败。

对于大多数夫妻来讲，第一次的性生活不成功是很正常的事情，但是因为文海对性的单纯认识，加之期望较高，在面对失败的时候就倾向于认为自己能力不足，甚至怀疑自己患有阳痿。在如此强大的心理压力面前，男性很难有上佳表现，更何况是如此紧张并且缺乏经验的新婚丈夫。

性爱是婚姻生活的一部分，没有必要将其神圣化，偶尔失败也不说明什么，只要调整好自己的心态，放下心理包袱，和爱人配合，就会制造完美的性爱。

夫妻性爱是妻子和丈夫的双人舞，不是丈夫一个人的事情，需要妻子的热情配合。

杨连与元珊是一对新婚夫妻，他们在一起的时候有强烈的性冲动和融合于一体的欲望。

每次杨连都能将压抑的性欲发泄出来，使他感到很舒服。但高潮之后，杨连就会深深地自责，因为妻子元珊还没有什么欣快的反应。事后询问妻子感觉怎么样，她都避而不答，只是羞涩地低着头。

据杨连观察，结婚两个月，妻子一直都没有达到过高潮。他也不知道妻子是否能从中得到幸福的感觉，是否感受到愉快。

妻子总是羞于谈论性的话题，因此杨连也一直不知道自己该如何去取悦妻子的身体。

元珊和杨连在性生活上缺乏沟通，可能是由于对性有一些不正确的理解。制约女性性快感的因素包括性洁癖、性冷淡，以及其他性心理障碍。

性洁癖的人认为和性相关的事情、物品、器官甚至言论都是肮脏的，不可接受的，从而对性采取抵制、排斥的态度，甚至认为自己不应该有性器官，也不应该有性欲与性兴奋，认为性是下流的，更向往柏拉图式的爱情。性冷淡是因为性欲不强，或者对性有偏见而导致在性生活中缺乏激情，甚至没有感觉。

丈夫有义务引导妻子形成健康积极的性态度、良好的性心理，有责任帮助妻子认识她的性特点，丈夫同时需要引导妻子参与到关于性的讨论中。如果婚后的两个人不愿意

彼此交流性感受和性体验，那么可能存在一些未打开的心结。同时，妻子也需要主动学习相关的知识和技巧。和谐的性生活会增强两人的感情，也会在面对矛盾和挫折时更有效地应对。

元珊遇到的问题，需要搜集更多的信息进行针对性的调节，以调动她在性生活中的主动性、积极性和参与性。在面对性心理问题的时候，如果不能有效调节，请及时求助于心理咨询师。

心理学研究表明，一次和谐的性爱可以让女人回味十天，在这十天里一直沉浸在幸福中，生活也会充满微笑和喜悦，容易从琐事中发现乐趣。

性爱有缓解压力的作用。在做爱的过程中，人会释放一种叫“安多酚”的物质，这种物质也叫“快乐素”，正是它使人感到欣快，在它的作用下，所有的压力、压抑以及焦虑、紧张与烦躁都会被兴奋感驱逐一空。

性是美妙的事物，是两人感情的升华，学习一些性爱技巧是夫妻的必备课。如何取悦对方，如何满足彼此的欲望，如何在性爱中增进爱情的甜蜜程度，都是年轻的夫妻在日常的性生活中需要学习和领悟的。



性爱，之所以又叫性生活，是因为性生活是婚姻生活必不可少的一部分，是和性欲及性爱有关的生活方式。和谐的性生活对巩固夫妻的情感有重要的促进作用，同时，性生活也是夫妻进行情感交流、传递爱意的方式。

婆媳相处：如果有天我是婆婆

引言

在东方文明社会环境下的婚姻里，婆婆和媳妇的关系总是没有儿子和妈妈的关系亲密，这也导致了婆婆经常喜欢站在儿子的角度考虑问题，将媳妇摆在自己的对立面。

母亲到了成年的儿子家，看见这儿不顺眼，那儿也不合心意，就觉得媳妇什么都不会，得教一教她，结果就和媳妇产生了摩擦，闹得不愉快。

换个角度，如果婆婆认为儿子的家就是儿子和媳妇的家，而不是自己和老头子的，那么婆婆到了媳妇家里，就是客人，和去其他人家里做客一样，自然不会去评论别人家的家具摆放得是否合理，被子是不是放在合适的地方。

听说婆婆下月要从老家过来看孙子，任千燕很紧张，因为每次婆婆过来小住的几天，家里总是不得安静。

上次国庆节的七天，让任千燕郁闷了一周。婆婆总是对家里大大小小的事情都不满意，就差给儿子说一句“你怎么娶了这么个不懂事的媳妇！”

丈夫的一个同事结婚，他们受邀参加婚宴，提前一天，她在家里准备出门的衣服和包，她的兴奋被婆婆看在眼里，婆婆生气地说“又不是你结婚，臭美什么！”还有一些小事，诸如毛巾怎么挂，洗护用品放在哪里，被子需要怎么叠，地板要怎么清洁此类的琐事，

婆婆都会觉得不满意，坚持要教她怎么干活。

当婆婆责备她炒菜不该倒那么多的油时，她忍不住地顶了一句。婆婆生气地把自己关在屋里，让任千燕感到很愧疚。

在大多数家庭里，婆婆和媳妇的关系总是很微妙。婆婆到了儿子家，总是觉得“你小子结婚了，也是我儿子”，理所当然地管起儿子的生活，其实这是最大的误区，也是导致婆媳冲突的根源。

在婆婆看来，媳妇做什么事情都不合自己的心意，甚至连杯子怎么放都想自己插手管；而在媳妇看来，婆婆每次都来管教自己，是专门挑刺的。

因此，对于大多数女人来讲都惧怕和婆婆同在一个屋檐下。当儿媳妇因为一些无关痛痒的小事需要做出让步或者妥协时，就产生了强烈的委屈感。

戴晓曼和丈夫因为小事吵架了，她想找个人理论一番。婆婆听说他俩吵架了，非要过来看一看，让他们俩都很紧张。

前段时间，同事因为琐事和丈夫闹别扭，结果她婆婆去劝架，两人吵得更凶了。两人都觉得自己委屈，想找人评评理，甚至将几年的不愉快都统统拿出来吵，越吵越凶。在气头上，丈夫冲动地提出离婚，同事则毫不犹豫地应承“离就离，反正你不爱我了”。同事和丈夫当天就离了婚，铸成了一辈子的遗憾和悔恨。

晓曼的婆婆来了，但是她没有评论谁对谁错，她带来了心理咨询师的建议：两口子吵架是难免的，尽可能自己将矛盾消化掉，不要请其他人评理，越评越糟糕。

当天晓曼就和丈夫和好了，还美美地牵着手散步呢。

夫妻可能都有这样的经验：当夫妻二人吵架的时候，很多人来劝架，岳父母来了，公公婆婆来了，二舅舅来了，三姑妈来了……大家都来评理，结果矛盾越加难以调解，甚至小矛盾变成大矛盾，小摩擦升级成大冲突。

如果婆婆总是将自己夹在夫妻两人之间，而且喜欢站在儿子一边的话，媳妇会认为婆婆和丈夫是一伙的，而不利于家庭问题的解决。

心理学家指出，生活琐事引起的小摩擦最适合在夫妻两人间解决，而不要牵扯其他人。俗话说得好：两口子吵架不记仇，天上下雨地上流，床头吵架床尾合，都说明了夫

妻之间的冲突由夫妻解决最好。夫妻在争吵中表达各自的真实想法，有时还会因为这些小冲突的解决而促进相互了解，增进两人的感情。

心理学常讲恋母情结，有些儿子总是不能完全地人格独立，会依赖母亲，而有些母亲，尤其是家庭主妇将自己的成就感完全建立在养育一个成功的儿子上，因此会将大部分精力倾注在孩子身上。结果儿子成年了，她还是原来的思维方式，想要继续左右和指导儿子的生活，这个时候就不可避免地和媳妇产生了冲突，表现出和媳妇争抢儿子的状况。婆婆只是想找回以前和儿子在一起时的感觉，但却忽略了一点：儿子已经成年，他已经成立了自己的小家庭，和妻子有共同的生活，开始独立于父母的家庭。

另外，儿子是和媳妇过日子，至于他们杯子怎么放、被子如何叠都是他们的事情，与婆婆没有关系，不会影响儿子和母亲的关系，更不会影响婆婆的生活。因此，婆婆根本没有必要和媳妇在这些生活琐事上计较。

最后，婆婆也应该清楚，自己在和媳妇较劲的时候，最难受的是自己的儿子，一边是养育自己的母亲，一边是朝夕相处、相互扶持的妻子，他是哪一边都不敢得罪，最后只有夹在中间两边受气成最难过的人。

作为丈夫和儿子，可以采取一些策略，只要是对母亲好的事情，就让媳妇出面，如节日送老人礼物，让母亲感觉到媳妇是关心她的，以增进婆媳的亲密感。在遇到母亲和媳妇发生冲突的时候，夹在婆媳之间的男人应该恰当地发挥自己的中介作用，以协调两方面的情绪。儿子一方面要做媳妇的工作，以身作则尊重和孝敬双方的父母，另一方面要以儿子的角色说服母亲多为儿媳考虑，毕竟这是自己和媳妇的生活。



一位媳妇对婆婆说的话：我们小两口有自己的生活方式，我们尊敬长辈，爱戴您，在遇到人生大事的时候缺乏经验需要向您请教，但是生活中的细节，就请您别管了，我们自己能处理。

走出离婚阴影，幸福在前方

引言

当一段婚姻不可挽回地破裂时，或许最好的解救办法就是离婚，以归还两个人的自由，重新点燃生活的希望。

很多人在离婚之后，会感到失落、痛苦、焦躁、不平，甚至对他人有敌视或者仇视，也有一部分人对婚姻产生了恐惧心理，甚至对异性产生了排斥感，认为“世上没有一个好男人”。

当林静芙离婚的消息传开时，大家都不相信竟然会有人不珍惜这么贤惠、体贴的妻子。其实，连她自己也不明白，对他那么好，他竟然抛弃她另寻新欢。

林静芙感到不公平，很烦躁，整天将自己关在屋子里，不吃不喝，整晚整晚地睡不着觉，也不想跟任何人说话，更不愿意听到谁的声音。

她开始学会了抽烟、喝酒来麻痹自己的神经，让心里不那么痛。每每想起这段短暂的婚姻，她都觉得透心凉。

林静芙对之前的婚姻耿耿于怀，愤恨、不满的负面情绪占据了她的身心，结果导致她根本没有心思做自己应该做的事情。

其实，林静芙的当务之急是把自己从失败婚姻所带来的伤痛中解脱出来，她可以将主要精力转移到工作中来，以强迫自己暂时忘记痛苦，将心情慢慢平复。调整心态也是

一门必修课：既然不能在一起，那就放手，过真正属于自己的生活。在这样的生活中，没有彼此的羁绊，没有同床异梦的痛苦折磨，可以自由安排周末与工作之余的时间，恢复单身生活。

离婚了，早日走出伤痛吧。

沈代珊终于从一段噩梦般的婚姻中逃离出来，她要想办法将自己从痛苦的经历中挽救出来。她还是一个优雅、睿智的女人。

沈代珊的婚姻虽然瓦解了，但是她仍然相信自己将会有一个美好的感情归宿，这个世界有一个人在等待自己，他将让她变成真正的幸福公主。她每天都精心地打扮自己，开心地工作，终于不用下班就赶回家做饭，终于可以和闺蜜们肆无忌惮地逛街了。她觉得好幸福……

离婚者常见的消极心理有后悔、愤恨、自卑、孤僻及痛苦。沈代珊能理性地认识离婚的结局，也能理智地摆脱离婚带来的不良阴影。

后悔心理常见于冲动型离异者，他们因为一点小矛盾而吵架，在气头上而做出离婚的决定。而在离婚之后，面临一个人的孤苦生活，没有人相互照顾，尤其是已经有了小孩的离异者，以前两个人分担的家务和生活琐事现在需要一个人承担。别人介绍的相亲对象相比之下远没有原来的他或她优秀的时候，后悔的心理就时不时地冒上心头。

愤恨心理表现在对前一段婚姻失败的不满和气愤。他们觉得自己的投入没有应得的结果，因此憎恨前夫或前妻，憎恨婚姻。

自卑的离异者认为婚姻的失败源于自己的无能，没有处理好夫妻关系，甚至对是否能胜任婚姻中的角色产生怀疑。自卑的离异者是最不易再次进入婚姻的，除非找到一个能够让他或她重新找回自信的人。

孤僻的离异者沉溺于婚姻的失败，将自身孤立于现实生活之外，性格也变得孤僻，不愿意和他人接触，也不愿意提及和婚姻有关的事情，甚至看破红尘而欲遁入空门。

痛苦的离异者的心理状态比较复杂，离婚后情感交流、配偶的体贴、家庭生活的温暖都难以实现，有的人还会排斥爱情和婚姻，不再相信人间有真情，将自己的心门关闭。

离异后应及时调整自己的心态和生活，为幸福的到来打开大门。心理学家建议，面临爱情和再婚，要冷静，但不要犹豫。

陈忆丹离婚三年了，她一直独自生活在这座城市。

第一段婚姻给陈忆丹留下了不可消除的痛苦记忆，她对其他男人投来的好感一直保持着冷静、观望的态度。她并不清楚这些男人是不是和前夫一样，也会在未来的某个时间不再在同一个行驶方向上而分道扬镳。

陈忆丹希望找到能体贴、关心自己的男人，即使他收入一般，长相不出众，只要能给自己幸福就会和他在一起。

一个男人在陈忆丹最需要帮助的时候帮助了她，并且给她做了职业和生活规划，同样的经历、同样的感受、同样的兴趣让他们有了更深的认识和交流。她知道她已经深爱上了对方。

看着餐桌对面的这个男人，陈忆丹眼睛湿润了，她准备再次步入婚姻。

人是社会化的，脱不了婚姻的归宿。陈忆丹认为只要那个人死心塌地地爱自己，可以依靠一辈子，其他因素都不重要。虽然经历了一次失败的婚姻，但是那并不是某个人的错误，所谓的造化弄人或许就是这样吧。

虽然陈忆丹性格独立，但她了解自己想要爱情，需要一个人来疼爱自己，因此在到来的爱情面前，没有徘徊和犹豫。经历了一次婚姻，她更清楚知道自己想要什么样的男人，和谁能和睦相处，以及在未来的婚姻中如何创造良好的家庭环境。

即使经历了错误的选择、承受了痛苦，甚至导致失败的结局，也请继续相信爱情，因为，爱情是人世间最美好的事物。相信就有幸福。



人是社会化的，脱不了婚姻的归宿。婚姻失败了，但不要放弃爱情，要相信这个世界上还有一个人在等你。

Part 7 消费心理学

女人们“三天不逛街，吃饭也没味；一周不购物，天天睡不着”的购物欲望来自于何处？面对商品，什么因素决定买还是不买？消费者如何从鼓动性的广告中挖掘有效的信息并且识别消费“陷阱”？在网络的海量信息中如何找到自己中意的商品？消费心理学将探索消费者和商家在消费和引导消费中的心理对弈，为理性消费出谋划策。

攀比心态何处来

引言

攀比的根源在于对某一方面的不自信，比如对自己的外貌不自信而想借助化妆品来弥补。女孩们在疯狂购买化妆品，男孩们则在痴迷各种电子产品，如笔记本电脑、数码相机、游戏机等。

很多女性，尤其是年轻女孩宁可吃喝将就，也要节省生活费以买好的化妆品，让人很不理解。其实，健康的饮食结构、合理的营养搭配是女性最佳的护肤品。

读大学的刘嘉嘉正值青春，因为还没有参加工作，经济并不宽裕，所以一直用的是较便宜的护肤品，但其实已经能满足她这个年龄段的女孩子的护肤要求。

最近她认识了一些朋友，她们穿的用的都是名牌，让她很羡慕。刘嘉嘉觉得自己在她们面前抬不起头来，都不好意思说自己用的是什么牌子的护肤品了。和她们交往几次之后，刘嘉嘉悄悄地把自己的护肤品收了起来，并添置了一些高档化妆品，同时买了很多名牌服装。她觉得自己也成为优雅的女人了。

但是因为经济能力有限，嘉嘉只能每天在食堂吃最便宜的饭菜，结果时间一长导致营养不良而身体欠佳。

女孩子爱美本来无可厚非，但是不考虑经济承受能力而盲目追求名牌是应该坚决反

对的。其实一个人的皮肤之所以细嫩，不光是外在保养的成果，更多的是需要有好的身体素质。一个营养不良的人，无论再怎么用高档护肤品保养，也都缺少了健康美。

女孩子可以适当使用护肤品来使自己保持青春，但是切不可盲目追求名牌、大牌，而浪费大把的金钱和时间。请记住，世界上最好的化妆品也掩盖不了某些不足。

我们经常看到，有些女孩子为了买高档化妆品和服装而省吃俭用，更不会在学习上投资，最后的结局只能和刘嘉嘉一样或者毁了健康或者成为爱慕虚荣追求大牌的傀儡。

女孩们在疯狂购买化妆品，男孩们则在痴迷各种电子产品，如笔记本电脑、数码相机、游戏机等。他们对电子类产品的攀比消费来自于不知道自己的购物需求是什么，如不清楚自己买电脑是用来干什么的，是学习还是休闲娱乐等。这些不同的需求对电脑的配置要求是不同的。

消费心理学建议男性对于更新换代频繁的电子产品，一定要保持量入为出、适用至上的原则，够用就可以，切不可盲目追求最新、最贵的产品，而使自己陷入经济紧迫的困境，同时导致消费心态的不健康发展。

胡君浩是一名来自农村的大学生，由于家境贫寒，他深知家人供自己上学不容易，为了能凑到明年的学费，父亲还在建筑工地上打工赚钱。为了缓解经济紧张，胡君浩周末还要做一些家教等兼职工作。

作为计算机系的学生，胡君浩需要经常使用电脑，于是他打算近期买台电脑。他详细列举了一下自己将用电脑来做哪些事情，以及对电脑的硬件要求，最终选定了一台价格便宜、性价比较高的电脑。

胡君浩清楚最好的电脑在他的手里发挥不了多大的价值，因为很多功能并不常用，甚至不用。另一方面，昂贵的价格也让他望而却步承受不了。所以，他很明智地选择了现在的这台电脑。

攀比心理指使下的消费还表现为盲目追求新产品，比如某品牌推出了新产品，部分消费者为了享受新产品所带来的新鲜感和新奇感，盲目购买而不去考虑自己是否需要此类产品。盲目地将某一产品神话，甚至和社会地位联系起来，则导致了青年人大肆追捧最新的产品，而不计后果。

很多青少年为了不被同伴嘲笑，也会盲目地追崇最新、最贵、功能最齐全的电子产品，

这其实是典型的被动消费行为。“别人有的我也必须有”的心理导致了他们强烈的从众消费习惯。“如果别人有的我没有，那我就会被人瞧不起。”这是部分中学生的消费观，因此，在校园里最新的手机、相机等电子产品随处可见。

作为青年阶段的人，有一点攀比心态倒没关系，关键是攀比要有一定的限度，不可没有限制地盲目攀比，毕竟每个人的经济状况是有差别的。

心理学家认为有益的攀比，即工作业绩上和他人比较，向最优秀的人看齐，在学习上向最卓越的同学靠近，则会产生持久的、发自内心的成就感和上进心，最终产生工作业绩和学习成绩的进步。

购物毕竟是短暂的，能带来的幸福感和愉悦感也是暂时的，而将这种冲动和上进保持在工作和学习中则会产生长久的向上攀登的驱动力，从而取得学习和事业上的双丰收，收获更大的成就感和自我价值感。



攀比是盲目消费的推动因素。攀比等盲目消费习惯在女性主要源于不自信，而在男性则因为不理智。攀比导致的结果是更加欠缺自信和理智，形成恶性循环，从而愈发疯狂地追捧某个品牌，或者某类商品。

女性消费的特点

引言

女性的购物看上去是理性的，时常会货比三家，甚至不惜花时间、精力从一家商场辗转到另一家，从一家超市赶往另一家也要找到自己称心满意的商品。实际上她们的消费是感性的。比如，如果买到的商品不是自己最满意的，那么这件商品八成会被搁置在储物间里而很少使用，除非是必需的日常生活用品。

周佳已经逛了整个下午，还没有买到自己满意的婚戒。25 岁的准新娘小周先是在网上查询了各品牌的大致信息，以及钻戒的购买要点，锁定了三个品牌，准备去商场看着实物挑选。

到了商场，周佳发现更难做出判断，柜台里全是明晃晃的贵金属和钻石，每一枚看上去都那样富贵和璀璨。说心里话，她看着每一件都喜欢，尤其是钻石分值比较大的，各个款式都是那么吸引她。在导购的详细介绍下，她不知道自己该选哪个了。最终周佳也没有买到令她称心的婚戒。

周佳在挑选的过程中首先考虑的是钻戒是否足够闪亮，是否足够大而耀眼，结果发现在众多的戒指中越挑越挑不出来。所有的款式她都喜欢，但是没有特别中意的，没有一下子就被吸引的感觉。因此，她在各家柜台往返数次也找不到最喜欢的那一枚，要么

是钻托不漂亮，要么就是花式不满意。

挑选钻戒对于很多人来讲都是困难的过程，尤其是意义重大的婚戒。在日常的购物中，周佳也是经常不知道该买哪个好。比如买洗洁精时，因其包装、味道不同，品牌和价格也不一样，所以最后挑来挑去的结果就是没有了任何判断力，感觉都差不多，最终随手拿一件。

女性出于对商品外观和色彩的挑剔而很难做出购买的决定，那么，男性在购物过程中是怎样的呢?

袁剑在妈妈的叮嘱下去超市买生活用品，他将要买的全都记在纸上，产品名称、品牌、规格、价格所有信息一应俱全。到了超市，袁剑直接将清单交给导购，不到 15 分钟，一车货物很快齐了。

每次和女友逛商场，袁剑刚开始还感觉浑身有力气，精力充沛，陪她试穿衣服，在各家店面间穿梭。一小时之后，他就哈欠连天，觉得脚跟酸疼甚至连站立都很不舒服。此刻他唯一的想法就是赶紧找个地方坐下来或者直接回家。

女性在逛街购物时是兴致盎然的，可以对每件商品都感兴趣地看一看，因为女性的视觉在消费中是发散的，可以清清楚楚地了解每一件商品是怎么样的。而男性则不一样，往往局限在某一件商品上，因此只在需要买东西的时候才去商场，而且只看自己感兴趣的商品。同时，在购买结束之后会马上离开购物场所，不会长时间逗留。

袁剑和大多数男性一样，在购物的过程中只要看到需要的产品，价格合适，产品性能符合需求，这几点就足以促使他们做出购买的决定。因此，对于男性来讲，更多的是关注产品的性能、品质及价格，而不是外观和包装。

拿男性顾客和女性顾客买条裤子来举例。通常的现象是男性在试穿过后，如果尺寸、颜色、款式、价格这些因素能够 80% 满足他们的要求，他们就可以做出购买的决定。

而女性呢，可能先是将店里感兴趣的商品挨着看一遍，然后才重点看裤子。将所有的裤子浏览一遍之后，先是询问每种面料的特征、色彩的搭配设计，以及适合在什么季节穿等，逐一比较之后，才开始决定要试穿一下。而在试穿的过程中，如果有一点不符合预期，或者导购的态度不好等，女人都有可能放弃不买。

男性因为需要而去买，女性则因为看到别人穿了一条新裤子而决定也去买。因此，

在购物的过程中，男性更关注产品的性价比，而女性则更在乎购物的感觉和产品所带来的心理感受。

未婚女性的购物以追求时尚，强调美感为主要特点，而已婚女性则在这些基础上添加了一个新的期望：实用性。大多数女性喜欢打折消费，在买了便宜商品后心理有一种满足感。

祝文茗喜欢在超市打折季疯狂地购买东西，只要看着哪件商品比平时便宜，她就会兴奋地把它放到购物车里。从洗涤用品、生活用品到文具，她积攒了很多东西，足够用上两年。

有时她会发现两年前买的一些物品还没有拆封，有的甚至已经过了保质期，只能当做垃圾扔掉。每当这个时候她就会觉得自己太浪费，但是下次看见有打折信息时，还是会兴冲冲地赶往超市。

即使明知道会造成浪费，大多数女性像祝文茗一样还是会热衷于打折消费。因为她们喜欢打折季节商场的气氛，以及自己买到便宜商品的心理满足感，充分体现了女性购物中的感性特征：因环境气氛而消费，因情感满足而购物。



一件商品，不管是否实用、性能如何、价格高低，只要外观令人耳目一新，让人感觉舒服，视觉效果良好，那么这件商品就具备了吸引女性消费者注意的基本条件。

透视广告，你被忽悠了吗

引言

商家想尽各种办法和手段要让自己的商品广告经常进入消费者的视线，以刺激消费者的购买；而作为消费者则不能简单地看广告，更需要从其中发现有效的产品性能和使用效果的信息，为自己的购买行为做理性的决策。

商家希望通过铺天盖地的广告攻势来潜移默化地影响消费者，以引导消费者的购买欲。而在强大的广告攻势之下，消费者如何保持理性的消费理念，不受广告的左右是门学问。

心理学家曾经做过一个关于更喜欢谁的研究。心理学家给志愿者看 30 张照片，其中的 10 张重复 30 次以上，另外 10 张重复 15 次，还有 10 张只重复了 5 次。这些都是普通人的照片，没有太大的差别。

看完照片之后，心理学家让志愿者挑出喜欢的照片，结果发现志愿者的喜欢程度和照片的出现次数完全成正比，也就是被看过 30 次以上的照片最受欢迎，其次是出现 15 次的照片，最后才是重复 5 次的照片。

紧接着的实验环节表明，志愿者更愿意和看过照片次数较多的人做朋友，认为他们更友善、更易于沟通。

心理学上将这个实验的结果称为“多看效应”。简单来讲，如果一个人频繁地出现在我们的生活里，那么我们将趋向于喜欢他，这也是恋爱成功的秘密之一。

广告所要达到的效果就是通过各种方式刺激消费者的购买欲，而日常见到的电视广告、网络广告，以及其他媒体广告都是通过极高的曝光率引导消费者的购买习惯。

虽然看似简单的重复，没有提供太多有效的信息，但还是左右了消费者的购买决策。很多广告并没有提供太多有效的关于产品的信息，只是展示了一种模糊化的印象，告诉消费者品牌的定位和功能归属。

这些广告平时看上去没有什么直接的影响，但是当我们需要购买同类产品时，最先想到的就是经常做广告的那一个。

打个简单的比方，如果一个人准备去超市买洗发水，之前没有固定使用的品牌，对各品牌的产品也不甚了解，那么他的消费肯定主要会受到广告的影响。

“某某的洗发水一直在电视上做广告，好像还不错。”就因为看过某某的广告而决定了购买该品牌的商品。其实，这个品牌并不一定是性价比高、符合消费者发质的产品，但是因为它每天都在铺天盖地地做广告，使消费者产生了熟悉感而增加了对它的好感，被动地接受了此品牌，尤其是“俘获”了还没有建立固定消费习惯的年轻人。

商家想尽各种办法和手段要让自己的商品广告经常进入消费者的视线，以刺激消费者的购买；而作为消费者则不能简单地看广告，更需要从其中发现有效的产品性能和使用效果的信息，为自己的购买行为做理性的决策。

多次出现的广告可以左右消费者的消费决策，而同样的产品出现在不同的场合也会被赋予不同的价值，影响消费者对其的定位。有一个很有趣的现象是这样的。

一个有经验的商人给了儿子林伟南一块石头，让他去菜市场问问价格，并且叮嘱他只问价格不出卖。林伟南带着这块石头去了菜市场，菜市场的人认为就值 10 块钱，只能给孩子随便玩玩。林伟南很高兴，告诉父亲“石头值 10 块钱”。

商人让林伟南去黄金市场问问价，还是不卖。黄金市场上有人出到 2000 块钱，让他很兴奋，“太好了，这块石头值 2000 块”。父亲告诉林伟南去古董市场上再看看，低于 30 万不卖。有人出价 5 万，他说这个价钱不卖。很快，有人出 10 万、20 万，他还是说不卖。最终，那块石头以 30 万的价格被买走。

林伟南不理解，同样的石头为什么菜市场只卖到 10 块钱，而在古董市场却可以卖到 30 万？这种现象最早由美国的经济学家凡勃伦发现，所以被经济学家们称为“凡勃伦效应”。凡勃伦效应的意思是说：一件商品定价越高，越容易受到消费者的青睐。

高档商品，尤其是奢侈品完全符合凡勃伦效应。同一个品牌中，越是价格高的越是被人追捧。那么消费者如何避免上凡勃伦定价的当，我们是不是也“花 30 万买了一块石头”呢？

喜欢高调消费的人群是凡勃伦效应的应验者，他们更喜欢购买“顶级”的名牌商品。

如果一个人消费的目的在于表明自己的身份和身价，那么他更倾向于购买高价的商品。仅从使用的角度来讲，高价商品的性价比是偏低的，如宝马汽车和其他汽车的使用功能是相同的，虽然价格差距甚大，但消费者却更愿意追捧宝马汽车，这是因为宝马汽车代表了一种高品质的生活质量和个人品味，同时代表了个人的价值及社会地位。

从这个角度来讲，宝马汽车的购买者看重的显然不仅仅是汽车的功能，而更多关注的是车辆本身所代表的社会身份。显然，直接体现凡勃伦效应的消费者必须首先具备雄厚的经济基础和消费能力。

对于大多数购买能力中等的消费者，则需要理性地分析商品的性价比，以做出满足消费能力的购买决策，而不是仅仅根据商品价格而判断其价值。比如要是单从看时间的角度来讲，一块计时精确的手表足以满足要求，但是很多人会追捧名表，就是因为人们赋予了名表以身份和品味的象征意义。

如果一个品牌推出了某一款新型号或者款式的商品，那么此商品的价格利润空间是最大的。对于商家来讲，定价较高则可能吸引更多的消费者来关注此商品，同时会给消费者留下一个良好的定位：这是同类产品中一款高档的商品，以激起消费者的购买欲望。

毕竟，大多数消费者都希望在经济能力所能承受的范围内尽可能买到高档的商品，因此，消费者仍需要从自己的使用需求出发，理性地分析商品的性价比以及各种附加的价值而做出恰当的购买决策。

知识点睛

日常生活中，如果一件商品或一个品牌经常出现在消费者的视野中，那么消费者会趋向于购买此品牌的商品，由于喜欢此商品而增加了对品牌的好感，最终可能成为此品牌的忠实用户。

天生购物狂，购物欲何处来

引言

每个女人的内心都有一个“购物狂”的精灵，有的女人听从精灵的指使，将自己变成了真的购物狂，看到超市和商场就精神振奋。在精灵的驱使下，对琳琅满目的商品失去了鉴别力和自制力，尤其是在打折或者优惠活动的时候更是对钱包毫不客气，导致陷入经济窘迫。

每到下班，张珊语都会拉着同事或者姐妹们逛商场或超市。满载而归让她很有成就感，看着购物袋中漂亮衣服心花怒放，回到家还会一件一件地试穿，对着镜子欣赏一番。其实她的衣柜里早就塞得满满的，有的衣服甚至都没有机会穿。但是，看到橱窗里的漂亮衣服她还是有种想买的冲动。

因为不可抑制的购物欲，张珊语也自责、痛苦，但总是“管不住自己”，还是买回很多东西。每到月底的几天就囊中羞涩，有时信用卡也会透支。仅在这几天，她会后悔不该买这么多衣服，但是领到工资后，张珊语还是第一时间奔向早已心仪的服装。

张珊语之所以看到商品就兴奋，是源于女性的生物性遗传特征，女性的购物欲是性别基因世世代代积累所决定的，是写在基因里的。

我们来想象一下在远古的蛮荒世纪，和其他类动物一样，原始人类的生存完全依靠

狩猎和采集果实，而采集果实的任务就落在了女性身上。只有视力好，擅长长距离跋涉，甚至嗅觉好的女人才能发现更多、更好的野果，为自己的家庭提供充足的食物来源。久而久之，女性就擅长于在林间穿越，进行大范围的视觉搜索，这样的特征在采集果实的过程中越发稳定而世代相传。

女性这种善于采摘的特性在农家乐的采摘活动中表现得淋漓尽致。一般来讲，女人都喜欢钻进果园里摘果子，而男性则喜欢垂钓。现代女性虽然不用采集果实来填饱肚子，但是优秀的视觉搜索能力还是被遗传了下来。在女性的身上，表现出来的是和原始女性一样的生物特性，擅长在众多的商品中最快地挑出自己喜欢的那一件。

那么，男人为什么没有强烈的购物欲望呢？这个问题也要从原始人类说起。男性肩负了狩猎的重任，为家庭提供主要的食物来源，而女性采集的果实一般来讲只是食物的丰富化和多样化搭配，不占据主要比例。

男性在狩猎中练就了敏捷的身手和强壮的体魄，更擅长与大型猎物搏斗，以及蹲守在某一处等着猎物出现。而这些特征和购物活动并不相关，因此，男性要么不喜欢购物，要么就“直奔主题”，买完就走，绝不会流连在商品堆里。即使和女人一起逛街，男人也没有很强的购物欲，而且还经常做“不讨好的罢工”：找个地方坐着等女人买完东西。看看商场里哈欠连天、没有精神的男人，我们就知道购物并非是他们的乐趣。

如果非要让男人参与到购物中的话，那么他们更适合拎包，将大包小包统统搬回家。对于男人来讲，这就好比扛着一头鹿下山，非常令他们感到自豪和骄傲。

女性在看到商品的时候，眼睛会放出特有的光芒，同时瞳孔变大，尤其在看到心仪之物时更为明显，同时会有一种愉悦的内心体验。即使不在商场，只要想一想自己将要去购物的场景，都足以令女性激起强烈的愉悦感而心驰神往。这种愉悦感推动女性走向商场，而“管不住自己”。

女人的购物欲是天生的，谁也不例外。那么，购物在现实生活中有哪些意义呢？

司马双在一家外企任销售经理，工作的大多数时间在和客户讨论方案、跟进项目、出差洽谈等，忙得焦头烂额。有时赶上项目招标或者重要的大型项目，时间的紧迫、项目的未知结局，以及和客户的意向沟通，都使她整日地失眠，经常借助香烟来安神、提神。

为了缓解工作压力，不管出差地在哪里，司马双每次拜访完客户后总是会去血拼一回。虽然她收入不菲，但是经常手头拮据：因为她将 60% 以上的收入都用来买化妆品和

服装以及各种喜欢的东西。看着自己的战利品，司马双有种轻松的释放感。

购物除了满足基本的生活保障外，也可以缓解工作压力。司马双就是为了调节巨大的工作压力和紧迫而无规律的出差生活，采用购物的方式为自己减压的。如司马双一样的职业女性经常在一周的紧张工作之余相约购物，在购物的愉悦感和成就感中消化一周的压力与紧迫。这也是为什么在写字楼附近的商场生意较好的原因之一。

另外，购物也可以调节情绪。情绪不好的时候，比如经历了和同事闹别扭、被领导批评，或者和老公争吵等不愉快的工作与生活事件后，购物都可以有效地调剂。经常的状况是，女性心情不好的时候，只要买到东西，就会一下子感觉轻松了许多，即使没有自己喜欢的商品，在商场里闲逛也能起到舒缓情绪的作用。



既然女人的购物欲是写在基因里不可改变的，对于男人来讲，如果你的妻子或者女友喜欢购物，就不要抱怨和不满了，此时男人能发挥的最大价值就是开心地为她买单，然后拎着大包小包领着她回家。

谁是聪明的销售员

引言

不同年龄的人具备不同的消费需求。年轻人主要关注潮流感、现代感的商品，易于接受新鲜事物，同时，他们的消费有时基于一时的冲动，容易感情用事，没有认定的、不能更改的消费偏好。

我们不难发现，超市的日用类商品、食品、服装类的导购一般都是女性，而且是中年女性居多。因为她们的生活经验更丰富，较有耐心，做事情更细致，而且有做家务的经历，可以给消费者信得过、节俭持家的印象。而电器类的导购多为男性，因为男性对电器的了解更多，动手操作能力更强。化妆品专柜的导购多为年轻女性，因为她们更频繁地使用化妆品，对其有更深入的了解，而且掌握时尚前沿的发展趋势，了解客户的需求。商家之所以这样安排，都是为了给消费者一种专业、了解客户以及亲近客户的印象。

有经验的导购会针对不同性格的消费人群采用不同的销售策略。

侯佳媛是个很有主见的女孩子。对于购物，她喜欢自己静静地挑选和对比，不喜欢导购站在身边做介绍。上个月，她和同事去买毛衫，导购热情地给她推荐一款紫色的开衫，说那件毛衫设计新颖、手感良好、贴身保暖，极力说服她试穿。导购的热情让她觉得不舒服，她不喜欢别人使劲地推销，以左右自己的对比和判断。最终，导购的热情使她仓惶逃离了那家店。

有主见的消费者，清楚地知道自己想要什么样的商品。比如买手机，侯佳媛很清楚自己需要哪些功能，哪些是必需的，哪些是可有可无的，哪些是坚决不需要的，因此她很不喜欢有人围在自己的身边向她滔滔不绝地介绍，她更希望根据自己收集的信息做出理性的判断，而不受导购的影响和误导。

对于这一类消费者，他们很清楚自己需要了解哪些信息，如果通过自己的观察和探索得不到的话，会主动求助于导购人员。而“未请自来”的介绍只会让他们远离这个店铺，因为他们不喜欢这种购物方式。

另外，侯佳媛的思维非常严谨和缜密，只相信自己得来的信息，对于他人尤其是有销售目的的导购介绍的信息，持怀疑态度。因此，遇到此类消费者，导购人员只须在其询问时提供相关信息，较容易去除两者间的抵制和对抗心理。这类消费者不在乎导购的服务质量，而重点关注商品的品质和性价比，属于偏理性的消费者。

对于其他类的消费者，比如有的人重视和店员的沟通，那么优质的服务是很重要的，有时或许因为导购的热情，会使他们对并不怎么中意的产品做出购买的决定。在他们看来，购物中的语言和情感交流是最重要的。

另外有些消费者只有模糊的需求，并不确定想要什么样的商品，那么导购可以在两到三件中为其重点介绍，以帮助他了解商品的优势，从而促使其购买。这类消费者的购买欲取决于导购是否提供了足够打动他的卖点信息，是否满足了他的模糊需求。

不同性格的人需要采用不同的营销策略，同时，面对不同年龄段的消费者的不同消费习惯，导购也应该相应地做出调整。

罗明祥作为公司的高层管理人员，很注重个人仪表和形象。他喜欢比较干练、成熟、沉稳的着装风格，所以一般就固定选购一两个品牌的衣服，从衬衫、西服到皮鞋、领带基本都有长期使用这些品牌，平时也直接去他们的店铺挑选，不用再挨家地选择。

罗明祥最喜欢去的这家店铺的导购，很清楚哪些客户喜欢自己挑选商品，哪些客户需要进行品牌和产品的介绍，同时掌握了在什么环节需要做哪些方面的介绍。比如罗明祥第一次去的时候，导购就会介绍这个品牌的风格和定位，在他仔细挑选服装时，导购会简明扼要地讲清楚服装的特点和适合的群体。简短的几句就完全让罗明祥打消了继续比较的想法，而成为此品牌的忠实用户。

不同年龄的人具备不同的消费需求。年轻人主要关注潮流感、现代感的商品，易于接受新鲜事物，同时，他们的消费有时基于一时的冲动，容易感情用事，没有认定的、不能更改的消费偏好。比如购买电子产品，如果消费者自己相中了某一款，但最终没有购买这一款的话，那么八成是三十岁以下的年轻消费者。

中年人注重产品的实用性及品质，理性消费的人偏多，消费的目的性很强，不会轻易接受导购推荐的附带产品及服务。他们的消费很有计划性，有主见，有稳定的消费喜好和习惯，因此他们主要关注产品的性价比、稳定性能，以及是否吻合自己的风格和气质等。中年人的消费不易受他人影响，因此不需要导购介绍太多，否则会给他们咄咄逼人的感觉而产生厌恶感，最终不利于销售。

老年人一般则主要关注产品的安全性和方便性及商品的价格，如果价格偏高则很难打动他们。同时，老年人对品牌的忠诚度高，不轻易接受新产品、新品牌。因此，老年人的消费是所有消费群体中最保守和最谨慎的。

要成为一名优秀的销售人员，需要充分了解客户的消费习惯和心理，掌握他们的消费特点后，就能轻松地应对各年龄段、各种类型的消费者，取得良好的销售业绩。



年轻人追逐时尚，喜欢新潮的电子产品，是新品牌和新款式的主要消费者；中年人更重视稳定的性能和良好的性价比，因此更趋向于选择性能稳定的商品；而老年人则会保守地选择便宜、耐用的款式。

货比三家，你后悔了吗

引言

消费心理学家把消费者经常需要货比三家才能做出购物决定的行为称为“摘樱桃”，摘樱桃的人很挑剔，希望商品十全十美，一家店铺一家店铺地进行对比，直到买到最便宜的商品。

孟圳佳是个 25 岁的逛街达人，她可以从早上 8 点出门一直逛到晚上 10 点商店打烊而意犹未尽，丝毫不觉疲倦。上周末她和朋友去了一家时装店看中一条粉红色的裙子，试穿之后感觉挺漂亮，就直接收入囊中。

在继续逛街的途中，孟圳佳发现了一条很相似的玫红色的裙子。这件设计得更修身而且颜色也更符合她的要求，重要的是价格更实惠，三个朋友都认为很适合小孟。越想越感觉买下的裙子不适合自己，她很后悔没有多比较比较。想到此，一下子就没有了逛街的兴奋劲。

后来，那条粉红的裙子自此就躺在孟圳佳的衣柜里压箱底。

孟圳佳是名“摘樱桃”的消费者。如果购买后又发现了更便宜的同类产品，摘樱桃者会很后悔甚至悔恨。这就像在樱桃园里，每个人手里有一个篮子，摘樱桃的人可以随自己的喜好将樱桃放进篮子里。所有的人都会挑选最大、最红、最饱满的樱桃，甚至一棵树一棵树地挨着挑选。等到篮子快满了，很多人就会后悔之前挑的樱桃要么不够大、

要么不够红，总之是不满意。

摘樱桃的人为什么会后悔呢？因为每个人手里的篮子的容量是固定的，只能装有限的樱桃，那么采摘的人就会要求自己尽可能挑最好的装进去。结果就是在正准备摘这颗时，又发现一颗更大的，等到又要伸手时，更饱满的一颗映入眼帘……

世上没有最漂亮、设计最完美的东西。因此，作为消费者想要挑到性能最好、使用寿命最长、价格最便宜的商品基本是不可能的。消费者的时间是有限的，不可能一直挑下去，看到八成满意的商品就可以放心买了。因为要多增加一成的满意度而多花出的时间成本可能远比价格优势所节省的金钱成本更大。

当然，心理学家也不赞同看见第一件商品就马上购买，那样太鲁莽，建议消费者进行适当的对比和比较，找到相对性价比满足预期的商品。

又到假日商场大优惠的时候，庞娇娇一大早就拉着老公出门奔向徐家汇。庞娇娇今天的目标是为老公买一件衬衫和西裤，同时为自己添置一件连衣裙和搭配的饰品。

经过精心挑选和比较，她终于在多家品牌中为老公选定了两人都满意的衣物。在女装区，庞娇娇也很快就锁定了自己喜欢的款式和颜色的连衣裙，经过对比，最终确定了要购买的品牌。庞娇娇觉得今天是个有收获的日子，她和老公都挑到了中意的衣服，多亏了货比三家。

庞娇娇和老公在比较几家商家之后，就做出了购买的决定。因为他们的决定是基于几家的对比，所以一般来讲不会太吃亏，也不会买到性价比很低的商品。

平时购物的时候如果对比太多，一方面浪费了太多的时间，如果用这段时间来做其他事情，说不定能创造更多价值；另一方面，对比太多容易失去判断力，觉得所有的商品都是差不多的，没有本质的区别，最终反而可能会购买一件不理想的商品。

作为消费者恐怕都有这样的经历：去商场买手机，如果导购给我们推荐两款，对其进行比较，一般会很容易得出哪一款更适合自己的判断。但如果一下给你介绍七八款，最终的结果是：我们发现每一款都有自己的长处，而同时又有不完美的地方，最终导致我们无法挑选出更喜欢的手机而不得不最终放弃，或者随意选一台。

同时，对比太多难免产生后悔的想法。而后悔是心理学家认为最消耗心理资源与心理能量的情感体验。一个人在后悔的时候，是对之前相关决定的否定，甚至对自己的方

方面面的能力做出较低的、不符合真实状况的评价，不利于以后的决策。

比如，孟圳佳因为后悔选择了之前粉红色的裙子而否定自己的审美观。其实可能那条裙子并不是非常难看或者穿不出来，或许还是一件设计精良、做工细致的杰作，只是在一瞬间被其他裙子比下去了，而被认为一无是处。这样的想法显然是不成熟的消费心理。那么，我们来对比一下庞娇娇的购物心态，看看如何帮助孟圳佳去除消费中的后悔心理。

首先明确自己想要购买什么商品，也就是对自己的购物进行一个有方向的规划。需要裙子就看裙子，而不是裤子裙子一起看。接着明确自己购买的需求是什么，也就是买这条裙子是准备在什么场合穿，是上班穿还是聚会穿，这些需求决定了裙子颜色、款式及风格的选择。明确了具体需求之后就开始实地考察并进行对比，要货比三家，但一定不要超过五家。心理学的研究表明，三至五家的选择最适合做出符合预期的决策。

最后，给购物活动一个终结。如果想要买裙子，买到裙子之后就坚决不要再去看其他裙子了，可以继续下一件服装的挑选，比如鞋子。



世上没有完完全全符合我们设想的商品，因此，购物是相对中意和性价比较高的商品的寻找之旅。当然，心理学家也不赞同看见第一件商品就马上购买，那样太鲁莽，建议消费者进行适当的对比和比较，以找到相对性价比满足预期的商品。

实用消费，怎样购物最节省

引言

心理学专家提倡消费者适度消费，即根据自己的家庭经济状况量入为出，不透支消费，合理分配家庭财产和收入。

衡量商品的性价比，而不是单纯的价格高低，树立这样的消费观念是比较合理的。

如果你有兴趣可以问一下身边的人这个问题：五百元的裙子和一百元的裙子哪件更实惠？百分之八十的人都会毫不犹豫地回答：“当然是一百元的裙子！”

还有另外百分之二十的人会说：“五百元的裙子更实惠、划算！”是的，这部分少数人掌握了真理。

或许大多数人都不理解为什么五百元的裙子更实惠，那么请先看下面的这个例子。

蒋雨贞是一名刚参加工作不久的23岁的女孩，因为经济不宽裕，所以最喜欢去小店买衣服。一方面，小店的衣服更适合年轻女孩，另一方面，小店的各方面成本低，自然售价就会比超市和商场低不少。

蒋雨贞和所有女孩子一样总是觉得自己缺少一件合意的衣服，每次看见漂亮的衣服都会买回来，所以她的衣柜里挂满了百元左右的裙子和裤子。

蒋雨贞虽然买了很多衣服，但是总觉得没有适合的衣服。要出席同事的婚礼，没有

合适的衣服；出去玩，没有合身的衣服；甚至连平时的上班，都觉得没有衣服穿。

可以说，蒋雨贞的消费观念并不实用，虽然她买回来的都是便宜的衣服，但是并不实惠。

便宜不等于实惠，实惠也不等于便宜。便宜，是指商品的售价比较低，但隐含的意思则是指品质一般，质量也“便宜”；而实惠呢，则是指性价比较高，用比较低的价格拥有了较高质量和性能的商品。

如此来讲，蒋雨贞追求的是便宜而不是实惠。因为这些衣服穿不了多久，就会变得没有质感，显得没有档次，洗过几次之后就不能再穿了，只能静静地躺在衣柜里成为“沉淀”，而“没有能穿的衣服”还是继续困扰着她。

可以想象，同样是花了一千元，按照蒋雨贞现在的消费观念可以买十条裙子，看上去比较多但到头来还是没有合适的衣服穿。而如果花一千元买两条裙子，那么她可以一直有漂亮的裙子穿，而且还显得大气、有档次，并且可以至少穿两年也不会显得太落伍或者没法穿出门。

因此，智慧的女性都会选择价格中上但显然质量上了很大台阶的衣物，因为这是最实惠的做法。

白慧静是位 3 岁男孩的妈妈。自从有了孩子，家里的开销增加了不止一倍。她了解到对于一些不常用的物品，比如玩具或者婴儿车等可以经过交换得来。

前两天白慧静通过某家网站的妈妈论坛用儿子的旧玩具换了一双溜冰鞋，看着儿子开心的笑容，她也很兴奋。她开始有意识地将家里不常用的物品或者孩子已经不喜欢的玩具整理出来，把其中还能用的放在网络上和其他人交换，得到自己想要的物品，因此节省了不小的开销。

一些物品随着孩子的成长，不能再用了，留在家里只能成为占据空间的闲置物。贤惠的妈妈们通过网络互通有无，将家里不常用的物品和其他人进行交换，一方面使家里的闲置品发挥了价值，另一方面也以最小的成本得到了自己希望拥有的商品，达到双赢。

中年女性有了家庭和孩子后，会从追逐品牌、崇尚美感的消费习惯逐步向更关注商品实用性的习惯转变，这也正符合年轻女性向中年女性过渡的心理特征。

中年女性在持家和购物方面更加沉稳和谨慎。面对日益丰富的物质世界，伴随着孩子一天天长大所带来的新的需求，作为一家主妇能做的就是理性控制购物欲，合理规划一家人的消费开支。

在现代消费中提倡个性化消费，也就是建议喜欢吃橘子的人吃橘子，喜欢吃香蕉的人吃香蕉，而不是大家一窝蜂地向其他人看齐，避免消费过程中的盲目攀比。吃香蕉的人不会羡慕吃橘子的人，反过来吃橘子的人也不会嫉妒吃香蕉的人，因为他们彼此不喜欢对方的水果。这种消费的偏好不同，平衡了大量消费者的消费抱怨和不满，提高了整体幸福感。

心理学专家提倡消费者适度消费，即根据自己的家庭经济状况量入为出，不透支消费，合理分配家庭财产和收入。

理性消费也是现代社会倡导的消费方式。避免情绪化和冲动性消费，不在情绪不佳的时候大肆购物，也不在对某件商品的一时追捧中贸然订购。当然，作为现代人，我们的购物观念是控制而不是压制购物欲，否则就走向了另一个极端而成为一毛不拔、吝啬的守财奴，如此一来也就没有了消费的幸福感。

知识点睛

便宜不等于实惠。在现代消费中提倡个性化消费，心理学专家提倡消费者适度消费，即根据自己的家庭经济状况量入为出，不透支消费，合理分配家庭财产和收入。

儿童也疯狂，我的玩具我做主

引言

孩子缺少主见，没有对外界的分辨力，因此对商品的选择主要依靠于同龄孩子的榜样作用。基于此，我们就不难理解为什么在幼儿园的孩子攀比心理是最强的。

作为孩子的妈妈和爸爸，你是否了解孩子为什么想要某件商品，即使哭闹也不离开？你是否了解在大人看来不起眼的小东西却可能是孩子最感兴趣、最心爱的宝贝？

吴哲年4岁了，在幼儿园是个听话、乖巧的孩子，深得老师的喜欢。前两天回到家里，小哲年对爸爸说一起玩的小明有个很好玩的玩具火车，他也想要一个。爸爸告诉哲年，家里已经有很多玩具了，可以带一些去和小明换着玩火车。

小哲年确实有很多玩具放满了他的小柜子，于是爸爸不得不将其他玩具装进了三个大箱子里。但是每次去玩具城小哲年都会盯着一些新奇的玩具不走，而最后的结局就是爸爸给他买下来。

昨天小哲年又告诉爸爸琪琪有双很漂亮的旱冰鞋，很好玩，他也想要一双。

4岁的小哲年看到其他小朋友有什么好玩的东西，都会告诉爸爸他也想要。这是基于儿童最基本的特点：缺乏人格的独立，没有主见，因此要密切保持和其他小朋友的一

致性。当他们看到其他小朋友有什么漂亮的衣服、好玩的玩具时都会产生明显的羡慕感，而请求甚至要求家长买一模一样的给他。

因为儿童缺乏人格的独立，也没有形成对外部世界的主见，所以当他们希望得到某件东西的时候，就表现出很强的执着性或顽固性。如果得不到的话，则会不管不顾地，在大人看来是不可妥协和不可改变的坚持。

我们经常会在商场里看到有些孩子因为没有得到想要的东西而大哭大闹，这时谁的意见他也听不进去，即使是平时最亲爱的爸爸妈妈哄都不管用，而使家长感觉很难堪。对于孩子，他认为那个东西就是自己的全部，得不到的话，会有一种“天塌下来”的感觉。此时的父母，有的妥协，顺从于孩子的坚持，为孩子买下那件商品，即使非常不情愿；有的会强行抱走哭闹的孩子。

其实这两种方式都会对孩子的心理造成一些影响。父母的无原则妥协会造成孩子进一步执着于某件事情，更加难以形成独立的人格特征和主见，同时易于产生天下唯我独尊的思维习惯。而父母的强烈对抗则会使孩子产生父母背叛了自己的感受，形成强烈的被遗弃的感觉。此时的理智之举是，转移孩子的注意力，引导他们关注其他感兴趣的事情，而不是“陷”于眼前的玩具。

和吴哲年同在一家幼儿园的女孩马晓灵则喜欢漂亮的玩偶娃娃，各种造型的芭比娃娃摆满了她的床，每天她都抱着一个娃娃睡觉。每次看见玩偶娃娃她都会爱不释手，和她们说话，给她们唱歌、讲故事，洗衣服，换裙子。

晓灵还喜欢收集各种漂亮图案的小本子，每次遇到漂亮的本子都会盯着看好久。她还经常去幼儿园旁边的文具超市看有没有新到的彩色本子。

一般来讲，男孩子更喜欢各种大型的玩具，如坦克、火车、汽车、刀枪等，而女孩子则更容易沉醉于各种色彩艳丽的玩具或者娃娃。从参与的游戏来讲，男孩和女孩也有差别，男孩更愿参与活动量大、刺激惊险的活动，而女孩则擅长灵巧、细致的室内活动。这在商品的选择上也有所体现。女孩子沉迷于各种漂亮的衣服和装饰品，甚至玩偶娃娃成了马晓灵的家庭成员和心灵寄托，而男孩子则偏好各种能发挥力量和动手能力的玩具。

我们常见到的儿童用品的广告，比如儿童服装、儿童玩具、儿童药品等均采用儿童模特或者让儿童参与其中，这样容易让孩子产生一种印象：其他孩子都在用这个东西，

我也要有。因此，在需要同类产品的时候，孩子会第一个想起看过的广告产品，这正是商家希望看到的效果。

儿童购物的另一个特点是首先关注商品的外观是否新奇，看上去是否有趣、好玩，基本不会考虑它的功能，更不会考虑价格。此时父母需要有效地引导和约束孩子的购物欲和攀比心理。在日常沟通中，多给孩子灌输如何和其他孩子比较，要比谁更有礼貌，更勇敢，更善于在舞台上表现自己的优点，更诚实等，而不是比哪个小朋友最漂亮、衣服最新、玩具最多等。

另外，从日常生活做起培养孩子爱惜粮食、不乱花钱等习惯。引导、控制孩子的购物欲，而不是放纵、压制孩子。教会孩子识别人民币，形成价格差别意识，知道产品的价格有高低之分，从小培养他们节俭、不乱花钱的习惯。

当然，父母也不能代替孩子的选择，如果孩子喜欢的和父母所选的不是同一件商品，那么在其他方面差别不大的情况下，请尊重孩子的选择，毕竟最终的使用者是孩子自己。试想，如果我们被强制购买了不喜欢的东西，我们会怎样呢？孩子也是同样的情况，如果给他或她买了他们不喜欢的东西，那么孩子也会和大人一样，因为不喜欢，而将它放在角落里。



一旦孩子对某件东西产生了兴趣，不拿到手里是不会罢休的，他们不会考虑贵不贵，也不考虑其功能和性能，只坚持一点“我喜欢这个东西，我要拥有它。”此时父母需要有效地约束孩子的购物欲和攀比心理，转移他们的注意力，引导他们关注更有意义的事情。

网络购物，给力的购物新方式

引言

网络购物的兴起带动了一大批活跃的网络商家，正是因为网络成本低、回报快的优势，因而吸引了一些小规模的商家纷纷开启网络购物服务模式。

网络购物在网络普及化的今天已经成为重要的消费方式之一，其方便、快捷的优势赢得了追求时尚的年轻人的喜爱。据统计，网络购物 90% 的用户的年龄段处于 16 ~ 35 岁。

北京中优网络公司的 IT 宅男傅志锐最喜欢的事情是周末窝在床上或者沙发上，抱着笔记本电脑网络购物。傅志锐是国内几家大型网络购物网站的活跃会员，甚至连生活用品都通过网络购买。

上周傅志锐刚通过网购买到了过冬的御寒装备，这两天他又在张罗着在网络上为自己选购桌上绿植及办公用品。现在，连父母有时也让小傅在网上淘点东西。傅志锐觉得相比传统的购物渠道，通过网络购物一方面节省了外出的时间，另一方面最大程度地找到了性价比最佳的商品，而且在购物的过程中自己也很轻松愉快。

傅志锐不喜欢社交场合，更不喜欢导购审视的眼光，他的大多数消费都是通过网络

实现的。不用顾虑怎么和导购交流，也不用担心因为挑选时间太长而招来导购的白眼和冷脸，更不用和店主讨价还价。

“我再看看”是消费者经常给导购说的话。尤其是当消费者对某一件商品表现出较大的兴趣时，导购敏锐地觉察到这一潜在的销售机会，而更热情地推销商品。这时消费者要承担很大的购买压力，他们担心这件商品是不是最适合的，所以有的消费者为了避免受到导购的引导而做出令自己后悔的决定，就喜欢说“我再看看”而急于摆脱导购的推销。

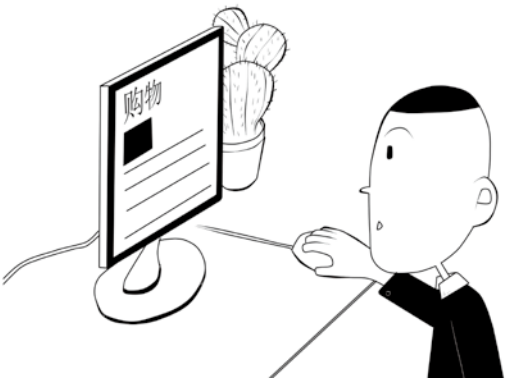
“我再多看几家”，消费者经常这样跟自己讲，特别是看到一些有点心动但不是特别满意的商品时，就希望多看看多比比，尽可能地挑选出最满意的一件商品。他们希望多方比较，甚至将这家的商品和其他地方的商品放在一起比较，但是在超市、商场是没法实现的。网络购物则完全满足了消费者想要慢慢挑选的心理安全感，同时摆脱了来自导购的推销所带来的不安和压力。

有些年轻人更注重消费的隐私性，一些不方便去实体店购买的个人用品就可以通过网络匿名购买，由快递公司送货上门，省去了看到导购甚至熟人的尴尬。

购物可以缓解焦虑情绪，如果消费者因为某种压力导致焦虑，此时网购的便捷性就最大程度地满足了这种心理需要。在心情不好的时候可以在网络上淘点东西，以缓解一下不愉快的心情。

但是网络的便捷性也助长了消费者的购物欲。一些白领缺乏工作激情，一到办公室就开始购物，他们甚至不清楚自己都买了什么，也不知道花了多少钱，最终导致经济窘迫。还有一些白领只要能够连接网络，就可以轻易置身于购物环境，如果缺少自控或者他人的提醒，则有可能将大段的时间用来网络购物而荒废工作。

网络购物的兴起带动了一大批活跃的网络商家，正是因为网络成本低、回报快的优势，因而吸引了一些小规模的商家纷纷开启网络购物服务模式。



宋悦是一名网店经营者，有5年的网店经历。平时她也喜欢网上购物，从生活用品、小饰品到大件的家电，甚至新房的装修材料等都是通过网络采购的，节省了不少时间和金钱。

在与服装加工厂良好地沟通后，宋悦的网店与加工厂建立了长期的供货关系。因为其销售的服装从布料、裁剪、做工等方面都可以和品牌服装的品质相媲美，但产品价格却不到大品牌的一半，加之宋悦每次都耐心解答买家的各种疑问，所以得到了广大网友的支持，使得小店每月的销量都可以轻松达到上千件，为宋悦的钱包做出了巨大贡献。

“凡勃伦效应”表明高价的商品总是让人联想到高品质，而备受追捧。在面对便宜的商品时，消费者却总是会在心里问自己“这么便宜！这件衣服到底质量怎么样？”

因为价格很优惠，宋悦遇到来自网络买家的最多提问是“你家的商品实物是不是和照片一样？”“衣服会不会褪色？”“是羊毛的嘛？”等等。

面对上述疑问，宋悦总是先耐心地解释为什么价格优惠，同时将之前买家的好评记录拿出来给顾客看，然后承诺如果顾客不满意，可以在 7 天内免费退货。因为她知道，对于质量方面的疑问，承诺 7 天内免费退货是最见效的杀手锏，这样就很大程度上打消了买家心中的疑虑。

另外，宋悦在每次发货时总是将商品包装得很漂亮，同时不忘为买家送上精美的小礼物，给她们带来小小的惊喜。平时宋悦也会经常与曾经光顾过店铺的顾客聊天，有什么促销或特价活动都会一一通知她们，因此赢得了更多的回头客。

宋悦就抓住了客户的消费心理，首先他们会因价格便宜而怀疑质量问题，针对这一疑问她会给出最有力的答案。其次在每笔交易成交时，不忘打温情牌，用一些小礼品收买顾客的心。最后，她还会经常与买家联络感情，使她们下次再买东西时会首先考虑到她店里来，所以宋悦把店铺经营得红红火火。



网络购物已成为重要的消费方式。学历越高、职位越高的人更容易“轻信”网络购物，更热衷于在网络上购买自己心仪的产品。学生群体，尤其是大学生和研究生，以及企业的白领阶层是网络购物的主力军。

捆绑式销售，不便宜的赠品

引言

如果捆绑的商品不是消费者需要的，那么这部分的使用价值其实为零，整套商品的价值就低于价格，这种情况在消费活动中经常碰到。面对这种情况，消费者应该做出取舍，毕竟捆绑的部分产品对自己来说没有任何用处，不宜购买。

商家经常会将某两件或者几件商品一起销售，前提是消费者必须以一个固定的价格带走整套商品，这种销售策略称为“捆绑式销售”。

赵德明是个自行车爱好者，想买一辆山地自行车。他到户外用品店挑选自行车时，经过各部件性能的考察和总体对比，选中了一辆一千八百多元的自行车。但是这款自行车是和户外帐篷，以及其他露营装备打包销售的，总价超过了五千元。

在店员的解释下，赵德明了解到单独买这辆自行车和这套露营装备的话，价格差不多得七千块钱，也就是说，自己可以少花两千块买到手。想想还是挺划算的，就买了下来。

两年过去了，自行车成了赵德明的随身伴侣，但露营装备则一直躺在家里的储物间里。

商家将自行车和露营装备“捆绑”起来销售，消费者可以以较低的价格买走整套商品，看上去是有利于消费者的促销活动。

那么实际情况是怎样的呢？捆绑销售是否诱导了消费者的非理性消费？

实际上，赵德明是花五千元买了一辆价值一千八百元的自行车。因为露营设备没有给他发挥任何价值，所以这次消费的性价比极低，是失败的。

但是有的消费者觉得自己以便宜的价格得到了好几件商品，非常有成就感而欣然购买。这部分消费者有明显的贪多而不求精的特征，他们更在乎花钱得到了多少件商品，而不考虑这些商品是否实用。

有时商家还会做一些买赠的促销活动以吸引消费者的购买，比如买方便面赠卤蛋，买冰箱赠光波炉，买电压力锅赠刀具，买爽肤水赠面膜等。

又到国庆打折促销的时候了，夏姿兴冲冲地和丈夫赶往商城准备血拼一场。打折和促销的商品还真不少，夏姿看着海报，不知道选哪些好。经过一个下午的“海选”，夏姿终于将购物车塞得满满的，有买运动鞋赠送的护膝和袜子，有买方便面赠送的一大堆火腿和卤蛋，还有买电压力锅赠送的厨房刀具套装，买茶壶赠送的餐具……

看着这一大车赠品，夏姿觉得占了大便宜，心里乐开了花。

据统计，如果某一品牌举办买赠活动的话，至少可以增加百分之二十的销售量。

夏姿确实得到了很多免费的赠品，看上去是占了很大的便宜，得到了实惠，但从长远来看，很多赠品从来都没有使用过，没有发挥价值，实际是浪费了钱财。

另外，打折也是引导人浪费的一种方式，蛊惑消费者，尤其是在购物方面缺乏主见的消费者购买一些用不上的商品。看上去是以比原价格低很多的价格买到了商品，占了便宜，但是买回后却发现打折买来的商品根本不实用或利用价值不高，最终成为了闲置品。

消费心理学专家建议，消费者应该梳理消费需求，同时要学会借助最简单的工具即购物需求分析表，来明晰购物行动。

准备一张纸，在出门购物之前将需要的商品按照轻重缓急程度依次列一个清单，同时标注清楚哪些商品是最近急用的，也是此次购物一定要买到的。紧接着列出哪些是十天半个月之内必须采购到的商品，即这一类属于不太紧急的但是又非有不可的商品。依次类推，逐次排列所要购买商品的优先次序，最后一部分才是一些可有可无或者好玩的装饰性的小商品。

作为消费者，一方面需要在内心盘点自己的购物需求，另一方面最好使用购物清单

列表来进一步完善和规划购物所要花费的金钱，使每一分钱都花得明明白白，并且“好钢都使在刀刃上”。

看着便宜、实惠的商品，其实却是商家暗藏的诸多“陷阱”，此时消费者要睁大眼睛理性判断，分辨哪些商品是必需的，哪些是可有可无的，从而做出取舍避免不必要的损失和浪费。



如果捆绑销售的两件商品中有一件或者两件不是自己需要的，请不要购买；如果对商品本身不感兴趣，仅想得到赠品，即使特别喜欢赠品，也要仔细权衡，谨慎决策；如果商场打折的不是中意的商品，那么请远离它们。

Part 8 社会心理学

初入社会的人如何融入社交生活，如何在大环境下认识自己、关爱自己是这个时代对年轻人提出的新要求。如何利用心理学知识管理自己给他人的印象，破除偏见和成见，理性客观地认识世界，以及面对恐慌事件和谣言时，如何分辨信息的真假，保持理性的生活姿态，是社会心理学感兴趣的领域。

奇妙的第一印象

引言

社会心理学告诉我们，如果一个人给别人留下的第一印象良好，就会为后续的交往带来便利。如果一个人第一次和人交往就留下不好的印象，则难以在以后建立良好的沟通氛围。

初次见一个人，他给我们留下的印象，就是第一印象。

第一印象，一般是对所接触对象的外貌、年龄、身材、礼仪、性格、学识、文化、气质等方面的特征做出的评价。

赵修洁是个很注重个人形象的在读博士生，一般在出门前都会仔细地化妆，并且配上适合天气和心情的衣服。

今天，赵修洁约访学院的一位老教授，希望教授就博士论文的选题提供一些建议和指导，毕竟他是这个领域的学术泰斗。

早上，她早早起床，化完淡妆，把需要携带的资料和书籍带上，穿上自己最喜欢的黄色的外套，取了预订的一束百合花，高高兴兴地前往教授家。

教授很喜欢赵修洁这个学生，很赞赏她的端庄稳重及待人接物。他们的讨论在百合花淡淡的香气中融洽地进行。赵修洁觉得获益匪浅，教授为自己指明了博士论文的研究方向。

一个人对自己的外貌自信，并且注重修饰，会给别人留下一个好的印象，同时也拉近了彼此的心理距离，有助于工作的开展。赵修洁给教授留下了深刻、良好的第一印象，教授认为她思路清晰、眼界开阔，言谈举止间流露出的科研素养和优雅气质，是个能够平衡生活和工作的人才，未来必将在学术领域做出成就。看到这些，教授感到欣慰，他觉得能指导这样的学生做学问是自己的荣幸。

社会心理学告诉我们，如果一个人给别人留下的第一印象良好，就会为后续的交往带来便利。如果一个人第一次和人交往就留下不好的印象，则难以在以后建立良好的沟通氛围。

人们都喜欢和讲礼貌、文雅、有文化的人交往，因为跟他们在一起，每个人都能感觉到内心的愉悦和畅快，可以没有心理戒备地打开思维，使讨论更顺畅，沟通更愉快。而粗鲁的、说话野蛮的人则让人唯恐避之而不及。

因为，在每个人的内心，都觉得跟什么样的人交往，外界就会把自己和交往的对象划为一类，而且也惧怕相处久了，自己也变成那样没素质的人。毕竟古话“近朱者赤，近墨者黑”对每个人的影响是深远的、潜移默化的。

我们虽然讲“人不可貌相”，但是外貌仍是我们对陌生人进行判断和评价的最主要的依据。

有一个著名的心理学实验能够说明外貌是如何影响我们对他人的评价的。

实验要求志愿者看两组照片，然后判断照片中人物的性格特点。

两组照片其实是同样的人物。其中一组可以称为“普通组”，这一组照片上的人没有化妆，衣着普通；而另一组照片则是“俊俏组”，化了漂亮的妆，打扮时尚。

实验结果表明，相比“普通组”，志愿者认为“俊俏组”照片上的人物具有更好的人际网络，更喜欢交际，性格外向。

这个实验告诉我们，在日常生活中可以根据一个人的外貌和衣着判断他的性格特点，甚至在他还没有说话之前，就对其形成第一印象。性格如何，甚至一个人的学识和能力都会被外貌这些因素所左右。

求职者来公司应聘，在和行政接待人员短暂接触的过程中，就会对该公司的氛围、风格等有一个初步的印象，以确定是否喜欢该公司的氛围，是否喜欢这个团队的成员，

以及是否愿意在这里工作。这些决定基于对公司的第一印象，其中包括接待人员是否有亲和力、公司前台的装扮是否整齐、员工的精神面貌如何等。

面试官也会在第一时间——见面最初的 45 秒内决定是否录用求职者。决定是基于对求职者的第一印象所做出的，其中包括求职者的外貌、礼仪、谈吐等，甚至根据这些外在的特点可以推断求职者的性格特点和兴趣，以及是否和公司文化吻合。面试剩下的时间里要做的事情仅仅是验证或者推翻自己的这个决定。

第一印象在人的生活和工作中具有重要的价值。对某个人形成的第一印象将指导我们以后如何和此人交往，甚至是否继续来往，这种现象在心理学上称为“首因效应”。

心理学实验说明一些先入为主的社会观念，会影响我们对他人形成有偏差的第一印象。

心理学家要求两组志愿者看一张照片，这张照片中的人物有深陷的眼窝和高耸的额头。实验中，心理学家告诉其中的一组志愿者：“这是一个惯犯的照片”，而告诉另一组志愿者：“这是一位伟大的科学家”。

结果，认为这是惯犯照片的志愿者认为，深陷的眼窝隐藏着罪恶的动机，高耸的额头代表了死不认罪的固执。而另一组志愿者认为深陷的眼窝代表了科学家的深邃与睿智，高耸的额头表明科学家具备探索和研究的意志力和韧性。

生物学和社会学的研究表明，深深的眼窝和高耸的额头只是体像特征，并不存在生物学或者社会学的象征或代表意义。志愿者之所以会对这些特征赋予感情色彩，正是因为他们受到照片上人物身份的误导。如果不给任何提示的话，志愿者对其的第一印象则倾向于认为这是一个精力充沛的人，仅此而已。

在和一个人越来越多的接触中，之前形成的第一印象的影响就会慢慢减小，甚至消失。时间久了，两个人可能都已经忘记最初的对方是什么样的，而只记得现在的形象。这种现象就是社会心理学中的“近因效应”。

在社会交往中，建立良好的第一印象，管理和提升自己的第一印象，以促进工作和生活的和谐，是每个社会人在步入社会之前需要掌握的技能。

知识点睛

和人第一次见面所留下的印象，包括学识、气质、风度等将成为未来交往的有效依据。有效地管理留给他人的第一印象，有助于提升个人社交能力。

自我认同，悦纳不完美的自己

引言

每个人都是不完美的，重要的不是抓住一些次要的弱点不放，而是需要发现自己的优势，并且将其运用在学习和工作中发挥效能，才是有意义的。别低估任何人，包括你自己。

生活经验告诉我们，帅气温和的男人大多没什么骄人的才华，有才华又温和的男人大多不英俊，而自称有才华又英俊的男人则很难对女人温和。世上总是稀缺完美男人，其实，女人也一样，没有任何一个女人是完美的。

肖亦瑶是个相貌普通的女孩子，在学校里是个再一般不过的学生。

虽然她没有骄人的外貌，但是她心地善良，而且乐于助人，在同学中有良好的人际关系。她的钢琴弹得很好，经常代表学校去其他学校演出，每次学校组织的文娱活动，她的钢琴演奏都是保留节目。也因此，全校师生都知道她，她俨然成为了校园的小明星。

肖亦瑶虽然长相普通，但是她并没有感到自卑，相反地，她每次上台总是镇定自若，自信满满，衬着礼服的优雅和钢琴的美妙声音，让人觉得她就是人间的天使，她的演奏使人感觉心旷神怡。自然，肖亦瑶在学校拥有众多的粉丝，许多男生向她投来爱慕的眼光。

一个不漂亮的姑娘，却得到了众多异性的追求和爱慕；因为她知道自己的优势，并

且能淋漓尽致地发挥出来。

是的，上帝对每个人都是公平的，他不会创造一个完美人，任何人都是有缺陷的，但是重要的是他也赋予了每个人特定的优势，比如长相佳、性格好、有才华等。上帝不会将所有的优点集中在一个人身上，也不会塑造一个浑身缺点的人。因此，重要的是发现自己的优势并加以运用，而不是纠结于弱势不能自拔。

在幼儿园的时候，肖亦瑶因为自己长得不漂亮而自卑，性格非常内向，不喜欢和小伙伴们说话。她的母亲认为女孩子的气质是可以培养的，因此从小就带她练习舞蹈和钢琴，希望借助艺术来提升她的气质和个人魅力。

功夫不负有心人，在老师的鼓励下，肖亦瑶在小学三年级的时候就开始登台表演，赢得了观众的掌声，同时成功的经历也让她有了自信。久而久之，她不但变得自信，同时还锻炼出了镇定的心态和优雅的气质。

我们一定不是最漂亮的，肯定不是最聪明的，也不是最可爱的，但是我们一定有优点，只要全部地接受、认可自己的优点和缺点，扬长避短，发挥最大的优势，就能成为最棒的自己。

刘致远是一名性格内向的大学生，在中学阶段就对物理和数学表现出浓烈的兴趣和钻研精神，而且即使他花比别人少得多的时间在这两个科目上，也能在考试中取得优异的成绩。家长和老师都认为，他的性格特点和思维习惯非常适合做偏向研究方向的理工科工程师。

刘致远虽然因为优异的学习成绩得到了不少同学的赞许和肯定，但是他并不喜欢被人认定成工程师，他更希望成为政治家，叱咤风云，指点江山，挥斥方遒。因此，他不喜欢自己的性格，渴望变得侃侃而谈，能在和他人的相处中游刃有余，左右逢源，并且他也很讨厌甚至憎恨科研和工程设计工作。最后他没有听从别人的建议，选择了现在的国际关系专业。

尽管他努力地学习和改造自己，但还是不能胜任专业的要求，甚至和其他同学的相处也很困难。

因为刘致远不接受自己的性格，不认可自己的特长，而执意要“成为幻想中的自己”。

结果在三年的大学生活里他不能适应专业的学习，专业课程的设计和他的思维优势格格不入，他感受到不能融入学习，也不能融入班级活动，和同学的关系很紧张。

一个人如果不能客观地认识自己的性格特点和能力优势，而是盲目地追随社会大流，或者自己一厢情愿地幻想，则会对自己的真实性格做出负面的不认可的评价。在刘致远看来，内向的性格是不好的，数理化成绩优秀的人都没有文科生优秀，工程师总是没有政治家风光，每天只能待在枯燥的实验和研究环境里钻研、探讨和摸索，没有出席重要活动的台前风采。

刘致远一度非常佩服政治家和社会活动家，甚至在家关起门来研究他们的演讲措辞和礼仪风采。但是遗憾的是，这些成果都没能转化成和朋友、同学相处中可利用的工具。他还是一个内向的、不善言辞、不擅长在众人面前发言的腼腆男生。

社会心理学家认为，一个人如果不接纳自己的优点，那么很难对自己有客观的评价。在刘致远的思维中，他就应该是外向的，热衷社会活动的，因此不觉得自己是内向的，在社会活动遇到挫折时就对自己产生严重的怀疑，对自己的肯定度很低。等到有一天，他感觉自己不能胜任社交活动的时候，对自己就产生了严重的否定，甚至觉得自己一无是处，可能对所有事情失去兴趣，最终破罐子破摔，不再要求上进。

对于刘致远，如果他能够做一下性格测评或人格测试，就可以对自己形成客观、真实的评价，而且会对他选择专业、与他人相处提供心理学方面的支持。

我们经常讲，要包容他人，但是很多人可以包容他人的缺点甚至错误，就是对自己的缺点和过失耿耿于怀，不肯忘记，结果只能生活在悔恨中，而蒙蔽了自己的优势，导致事业和生活不顺心。

比如因为一次考试不理想，或者在众人面前出丑，其实这样不愉快的经历在他人眼里只是一时的笑谈而已，过后不会留下任何痕迹。但是作为当事人可能就不那么容易释怀，甚至会惦记很久，很长时间都生活在这种因为一次失败所带来的阴影中，而丧失了更多展示优势的机会。

每个人都是不完美的，重要的不是抓住一些次要的弱点不放，而是需要发现自己的优势，并且将其运用在学习和工作中发挥效能，才是有意义的。

客观地认识自己才能理性地看待他人，也才能更好地了解世界，因此认识自己也是保持心理健康的基础。认识我们自己是什么样的人，可以通过做心理测试、听取周围人

的意见、自我反省，以及从实践中认识自己等方式完成。

如果你因为自己不完美而苛责自己，不妨对自己笑一笑，笑纳这些不足，正是这些不足才衬出我们的真实和可贵。能够接纳自己的人，是幸福的，也是快乐的，更是坦诚的。



先接纳自己的不完美，才能包容他人的不足；先相信自己的存在价值，别人才会支持我们。客观地认识自己才能理性地看待他人，也才能更好地了解世界，因此认识自己也是保持心理健康的基础。

人为什么会有偏见

引言

消除刻板印象或者偏见的可行办法是，找机会和这个群体的成员多接触，不带任何先入为主的有色眼镜。或许，在和他们更多的接触中你会发现“不是所有科学家都是严肃、拘谨的，也不是所有设计师都是飘逸奔放的”，“原来他们比我想象的好多了，没有之前认为的那么恐怖”，“原来在印度也有很多穿西装的男人”。

我们先来做个脑筋急转弯吧。

局长在和老张下棋，局长的儿子跑过来对局长说：“不好了，你爸爸和我爸爸吵起来了！”现在我们来猜猜局长和男孩之间是什么关系呢？

局长的儿子跑过来，那局长应该是儿子的爸爸了，可男孩为什么还有一个爸爸呢？那局长和男孩之间到底是什么关系呢？困惑了吧，难道你没有发现自己已经陷入了严重的性别偏见吗？局长为什么不能是女的呢？

对了，答案正是这样，局长是男孩的妈妈。

对某一个团体或者个人产生的片面、不合理的态度，就是偏见。因为平时我们接触的 60% 以上的单位领导是男性，所以就理所当然地认为局长就是男的，这就是一种对

性别及职业的偏见。下棋的就该是男的，也是对下棋这种兴趣爱好的性别偏见。

其实，这样的偏见在生活中比比皆是。在北方，尤其是西北地区看到娇小秀气的女孩子，我们的第一反应是她是南方来的。而看到健硕的男子，我们是不是又会默许他是个北方人呢？如果说到小护士，我们是不是会想到清秀的女子？而说到外科大夫，自然就会联想到干练的男士。

殊不知，北方也有秀气的女孩，南方也有健硕的男子，护士倒是以小姑娘为主，但也有年龄稍长的，外科大夫以男性为主，但也有女外科大夫，她们在手术室也发挥着重要的作用。

要是看到美国人忽然跑到寺庙去，那我们多半会想他们是去参观的，那是因为我们默许美国人应该去教堂祈祷，而中国人才应该去寺庙许愿。

偏见，是对评价对象的消极、贬低，甚至污蔑性的看法。它的产生和人的傲慢及固执有关系，但也有因为各种条件限制，不能全面地了解和接触某一群体的原因。

刻板印象和偏见不同。刻板印象是因为时间和精力的限制，对某个群体一部分成员的典型特征泛化、扩大到成员全体，认为所有成员都有这样的特点。

刻板印象的意思是：对某个事物的认识就像刻在木板上一样，成为固定的、难以改变的印象。比如大多数男人是魁梧的、健壮的，有承担的，则人们趋向于认为所有男人都应该是这样，这就是对男性的刻板印象。

同样是不全面的理解和认识，但偏见带有负性色彩，而刻板印象既可以是对群体成员的消极认识，也可以是积极认识。

高凡蕾跟同事一起趁着年假出国旅游了一趟，他们去了神秘的印度。

在他们的印象里，印度是一个充满了神秘气息的国度：所有的男人都留大胡子，穿民族服装，一脸严肃。因此，临行前他们都相互提醒：此次出行，只能看，不能问，不要问为什么，更不要和当地人交流。

对这次旅游既向往又有点担心不能适应，带着这样的复杂心情他们来到了印度。他们见到了林立的高楼，街上有很多穿西装的印度男人，他们的脸上并没有大胡子，一点都不严肃，而是以热情的印度歌舞欢迎他们。

在未接触过印度人的人看来，印度男人都包着一个大大的头巾，留着长长的大胡子，

甚至遮住了嘴巴和鼻子，一定还穿着白色的长袍，出没在庙宇神殿之间。这就是人们对印度人形成的典型的刻板印象。

这种认知策略也是人类的智慧，因为心理的认知资源有限，人们趋向于将这些典型的特征泛化到这个群体所有人的身上，认为他们都是这样的。如此，我们就可以简化认知过程，加快认知速度。虽然刻板印象不一定正确，不一定全面，但是仍然有利于我们在未见到一些人、遇到一些状况之前提前做出预期和应对。

电视台的采编记者黎东信要去拜访一位教育专家，希望就未来创造性思维的培养方向做一期专题采访。通过对话题和专家背景的了解，他选择比较正式、不太夸张的衣服，以吻合采访对象的风格。

上周，小黎去拜见一位前卫的时装设计师，他选择了时尚、新潮的着装，并让更了解时尚设计领域的王助理跟自己一起前往。

虽然黎东信还未接触这两位要采访对象，但是从他们所在的领域和不同的工作特点分析，他认为教育学家是严谨的，而设计师是思维奔放的，甚至是飘逸的，因此在采访主题的编排上，甚至工作人员的着装上都要求和采访对象保持一致。

其实，从两个个体来讲，教育专家或许思维更活跃、更注重衣饰，比设计师有过之而无不及。但是在我们的印象里，总觉得设计师应该是更奔放甚至另类的，因为我们所接触的设计师和艺术家就是这样的。因此，这种泛化的、对某个群体的认识帮助我们提前做出判断和应对。

当然，刻板印象既然是基于部分人群的归纳，那么这种结论就缺乏严谨性，不能成为唯一的判断标准。就像我们想象每个男人都是魁梧高大、温和体谅、敢于担当的一样，但那是不可能的，也是不现实的，人毕竟是多样化的。

通常来讲，对某个群体的刻板印象和偏见一旦形成，将很难改变。因此，很多人将会一辈子都对某个群体有成见，而选择逃避和少接触的态度。

知识点睛

偏见，一般包括对性别的偏见、职业的偏见、地域的偏见，以及能力的偏见等，要破除片面的、不完整的、不公正的观念，只能依靠长期接触，以及理性地对待群体。

社会化，成熟社交迈出第一步

引言

社会化，简单来讲，就是了解所在群体中的人的特征。社会化的目的是获得相关的知识，掌握和他人交往的技能，从而适应社会生活。比如，在学校里，学生需要了解同学和老师的相关特点，在学文化知识的同时，获得和他人相处的技能和知识，从而适应和融入学校的学习生活。

高中男生梁俊驰，在学校几乎不和同学说话，更不会参与班级的集体活动，他宁愿一个人待着也不愿意和同学讨论问题、参与体育活动。他认为自己是来学校学知识的，不是来交朋友的，因此大多数时间都在自己的座位上刻苦学习。

梁俊驰很少和身边的同学打交道，更不会和女生在一起吃饭或者学习。每到周末，他的父亲会专门来接他回家，平时他也是自己一个人住在学校附近。他几乎没有迟到过，也不会违反纪律，是老师眼里的乖学生，属于不需要任何人操心的乖孩子。

梁俊驰虽然觉得没必要和同学来往，但是在学校里还是感到没人理解的孤寂和无聊。

社会化是一个人成功社交的第一步，也是融入外界环境的第一步。为了能够和同学很好地相处，平时应该和同学多接触，以了解同学们的性格特征、为人处事的特点及脾气等，这样才能更好地和他们交流。

如果一个人在学生时代就喜欢独处，那么他的生活是单调的，感情也是匮乏的。心理学研究表明，如果一个人和外界的沟通太少，像梁俊驰这样，很少和其他同学在一起谈学习，聊兴趣，那么他很可能在处理人际关系、了解他人情绪方面有障碍，不能和同学顺畅地沟通。其他人热衷的事物他不喜欢，甚至不了解，就很可能被同学认为是“怪物”或者“怪胎”，而几乎没有人愿意和他来往，久而久之，将失去最大的朋友来源，最终形成孤僻、怪异的性格特点。

一个人只有能够识别他人情绪，并且能以恰当的方式引导他人的情绪，才会成为社交达人。比如，优秀的市场营销人员就可以准确地判断他人的情绪，并且根据情绪的变化侦查到客户是否喜欢商品，对哪些性能感兴趣，同时还可以根据客户的兴趣点和性格特点来选择销售方式，以达到成功销售的目的。

一般来讲，社会化程度高的人能够把握他所接触的环境中的人的需求、性格，知道如何和他们沟通，如何从他们身上获得乐趣和支持，以实现和谐的社会交往。

程荷是幼儿园的生活老师，负责孩子们的生活，和孩子说话毫无顾忌、不加思索的习惯也被她带到了生活中。

程荷在家里和老公讲话也是和幼儿园一样的口气，像是跟小朋友说话一样地哄着他，“乖，饭好了，听话，多吃点，才不会饿肚肚，有力气上班班”。平时她经常不顾及别人的感受谈论别人的隐私，比如她甚至将自己的生理周期、家里父母的吵架内容都告诉同事和朋友。

在和朋友的相处中她也不会替他人着想，甚至不考虑别人的想法。上周去朋友家，晚上十点还没有意识到自己该走了。朋友也不好意思催她，她也没有留意到他们下“逐客令”的暗示。

社会化程度高的人在和他人相处方面表现为能及时地捕捉他人情绪，了解别人的想法，并且懂得人情世故，能够在社交中游刃有余。程荷则不同，一方面，她没有隐私观念，在她看来，只有把自己所有的事情和他人分享，才是诚实和真诚。她也是这样教导学校的孩子们的。另一方面，程荷对别人的表情缺乏觉察能力，他人的不耐烦、尴尬、不愉快的表情，她都感觉不出来，更不会站在他人的角度考虑问题，因此她在和人交往中社会化程度不足。她觉察不到别人脸上为难和尴尬的笑，即使别人已经很为难地暗示她“时

间不早了，我们要休息了，你该回家了”，她还继续和朋友兴高采烈地聊最新的电影和娱乐八卦信息。

社会化程度高的人智力水平良好，情商较高。情商高体现在能够有效地发挥个人的能力、性格优势和特长，在和他人相处的过程中，充分了解他人的需求，以建立和谐的社交环境。比如，情商高的媳妇知道该如何和婆婆相处，如何既保障自己的合理利益，又让婆婆高兴，还觉得有面子。

社会化程度不足的人，则很少能从社交中获得乐趣。程荷就经常被人冷落，很少有人愿意和她深入地交流。她经常抱怨没有人理解她，不愿和她分享生活中的幸福和不满，她也很少能够体会到遇到麻烦时有人帮助和支持的成就感。在她需要帮助的时候，却找不到可以寻求帮助的人，这个时候，就会觉得自己的社交很失败，一下子情绪变得很差。

和他人在一起轻松愉悦，和恋人在一起心心相印，这是人类基本的情感需求。在每一份感情里，不管是亲情、爱情和友情，都需要我们完善自我，在与人相处中获得成就感，成为成熟的社会化个体，从而为搭建一个良好的社交网络发挥力量。



独处的生活方式有时有其方便之处，一段时间里令人愉快，但若一个人超越不了这种方式，则会严重滞后情绪和个人满足感的发展，而无法融入正常的社交生活。社会化是一个人成功社交的第一步，也是融入外界环境的第一步。

社会角色：一场靠演技的演出

引言

心理学认为，人在社会环境中生存，必然会面对不同的环境，在不同的环境下就要扮演不同的角色。各种角色的要求是不一样的，不能在家里还当自己是公司老总，这样只会让其他“演员”无法进入角色。

每个人在家庭、社会与工作环境中都扮演着不同的角色。男人在家里，是儿子、丈夫、父亲，在社会是公民、群众，而在工作中则可能是领导、老师、工程师等。每个角色所要求的扮演标准是不同的，甚至连“台词”都不一样。

一个能完全适应角色转化的人，在家里是好儿子、好丈夫、好父亲，在外面是优秀的职业经理人、企业老总和社会公民，这些角色并不冲突。

35 岁的王文昊独立拥有一家小公司，凭借团队的专业实力在领域内站稳了脚跟。作为一名优秀的企业家，他在日常管理中雷厉风行，具备足够的权威性和领导力，在员工和同事中有很高的威信。

而回到家里，王文昊就是一个温和的丈夫和和蔼的父亲。他将家里安排得井井有条，和妻子一起做家务，即使业务再忙，他也会安排出时间每天和妻子一起吃饭，然后陪儿子写作业，看电视，讲睡前故事。

每到重要的节日，王文昊还会带全家人去父母家聚会。在这样的氛围里，每个人都

感觉到乐意融融。在父母面前，他是一个孝顺的孩子。

王文昊在所有人眼里都是优秀的、可信赖的，他能够处理好工作角色、家庭角色及社会角色，能够在每个环境下很好地胜任他的角色。

在公司，他是老总，带领员工解决业务问题，和客户洽谈项目，为项目方案提供设计思路，制作项目方案书，在他的带领下，公司的业务每年都在增长，雇佣的员工数也在直线上升。他在公司是一个受欢迎、受爱戴的领导。

回到家里，王文昊是一个好丈夫。他为家庭提供优越的经济保障，让妻儿不为衣食所扰，能安心于工作和学习。王文昊认为一个好丈夫，最重要的是给妻子以坚定的信念要和丈夫在一起，而不会产生其他想法。因此，他从经济和情感两个方面都无微不至地照顾妻子，让她觉得自己嫁对了人，是最幸福的妻子，同时给妻子带来心理安全感和情感的慰藉。

在儿子眼里，王文昊是一个好爸爸，可以和自己一起看电视、玩游戏、在地上打滚。在儿子犯错的时候，他会站在孩子的角度看待问题，而不是像其他家长一样粗暴地对待孩子幼小的心灵。

他认为，孩子的认识水平和智力都还在发展中，不可能和成人一样成熟地安排生活和学习中的方方面面，因此犯错误是必然的。只有在犯错误的过程中，才能学到如何成长和进步。家长的责任就是帮助孩子健康地成长，而不是以成年人的标准要求年幼的孩子。有这样一个和蔼的爸爸，孩子很喜欢跟他在一起学习、一起玩，甚至其他小朋友也喜欢在他家里玩。

王文昊也是父母的好儿子。他经常回父母家看望父母，了解父母需要什么，定期安排为父母检查身体，并且经常检查家具和电器，以免对父母造成不必要的损伤。

在朋友看来，王文昊是一个可信任的伙伴，可以一起打球、唱歌、郊游，也可以一起谈人生，谈工作，谈家庭，在遇到困难和困惑的时候，可以敞开心扉与他交流。

王文昊之所以被家人、同事、朋友所信赖和喜欢，是因为他很清楚在不同的环境里，自己有不同的身份和角色，必须演好自己的角色才是好的演员。每个角色的要求又都是不同的，因此必须适应每个角色，才能成为人见人爱的人。

牛天佑和同龄的王文昊同为小企业主，但是却远没有他受欢迎，甚至和员工的关系

很僵，和家人感情淡漠，缺乏相互的信任和依赖。

在公司里，他说一不二，不允许其他人发表不同意见，甚至在有些事情上粗暴处理，根本不征求员工的意见。任务分配下去，没法执行或者效果不佳时，他更喜欢抱怨甚至训斥下属，严重打击了下属的自信和积极性。因为缺乏沟通，上周刚有一个员工办理了离职手续。

在家里，他像公司领导一样喜欢对妻子做的家务指指点点，令妻子很反感。牛天佑认为自己是一家之主，家里人就应该听他的话，按他的意思做，没有任何商量的余地，更不愿意和妻子卿卿我我，继续婚前的浪漫。

牛天佑在家里也喜欢发号施令，没有完成工作角色和家庭角色间的转换。他知道在公司需要有领导权威，必须有人为公司的业务做主，但是他没有用合适的处理方式，不懂得如何和下属沟通，结果导致公司的氛围很压抑、很拘谨。在家里，他不懂得妻子和家人其实更需要的是温情，而不是强权和决断，因此错过了很多次和妻子沟通的机会。

心理学认为，人在社会环境中生存，必然会面对不同的环境，在不同的环境下就要扮演不同的角色。各种角色的要求是不一样的，不能在家里还当自己是公司老总，这样只会让其他“演员”无法进入角色。

我们想象一下，如果一个丈夫在妻子面前和对员工的态度一样，要求妻子服从自己的管束——做饭必须怎么做，下班必须 7 点到家，周末不能出去购物等，那么在这种环境下将严重扼杀两人的感情，致使家庭陷入危机。

一个人只有自己把握好每个角色所要求的特点，才能演好这个角色，而如果以错误的标准扮演某一角色，将导致生活这部大戏无法上演，甚至只能演成悲剧，而不会成为喜剧。



夫妻、父母、儿女的角色是我们在家庭中的角色，角色扮演的方式决定了我们的表演是否精彩。一个人只有自己把握好每个角色所要求的特点，才能演好这个角色，而如果以错误的标准扮演某一角色，将导致生活这部大戏无法上演，甚至只能演成悲剧，而不会成为喜剧。

利他行为，谁会伸出援助之手

引言

利他，也就是助人，在心理学上是指做出有利于他人的举动。

在公交车上，要是上来几位老大爷，一般都会有几位年轻人主动让座，而且是争相让座，车厢里就显出一派和谐、温馨的场景，听到老大爷一声声“谢谢，年轻人就是好”的夸奖，这些年轻人心里乐呵呵的，感觉自己做了有意义的事情，或许一整天的心情都将变得阳光明媚。而老大爷们，因为有人主动让座，感受到了来自年轻人的关爱和温暖，也觉得心里美美的，对社会环境和年青一代充满了积极的评价和赞许。

但是，如果在行车途中，上来一位老大爷，这次仅有一位，情况又是如何呢？大多数情况下还是有几个或者一个年轻人主动让座。同样，年轻人和老大爷仍然都感受到了无尽的光荣和赞许。

人们利他的动机不同，有的是主动地帮助他人，为他人着想，为他人提供便利条件，而也有些助人行为则是出于舆论或者社会大众的压力，或者环境迫使他必须做出有利于他人的举动。

或许会有另一种情况出现。

公交车上上来一位老大爷，他颤悠悠地走进车厢，几个年轻人都将头侧向车窗，面

无表情地看着窗外或者假装睡着。两分钟后，乘务员实在看不下去了，打声招呼“麻烦哪位年轻人给老人让个座”。这时，才有人像是突然发现老大爷一样，起身让座。

看到有人让座，其他人终于长舒了一口气。

几个年轻人在等待别人给老人让座的过程中，承受了巨大的心理压力——让还是不让。如果让座，那么自己将必须站着回家，上班累了一天，还要站回家，不累坏才怪呢！如果不让座，肯定有其他人让，还是等等吧。

就在这样的心理煎熬中，终于有人受不了心理压力和内心冲突而起身让座。另外一种情况是，在乘务员的催促下，有人被迫让出座位，而且听到乘务员的“谢谢”，会感到脸红和不好意思。

在等待别人让座的过程中，年轻人都希望老大爷站的位置离自己远一点，“别过来，老大爷。求求您，千万别过来。”一般来讲，老大爷站的位置距离谁越近，那个人承受的心理压力就越大。一边是“要主动给需要帮助的人让座”的传统美德，而另一边是自己让座将要承受的损失——站回家或者站到上班的地点，那么这一天将很累。

在这种相互对立的内心冲突中，年轻人承受的心理压力不亚于将要参加一场重要的面试。

只要是最终做出了对他人有利的行动，比如让出了座位给老人，都是利他的行动。我们接下来详细分析在以下几种利他情况下，存在的若干种类型的助人行为。

看到老人上车，第一时间让座的有两种人，一种人认为老人需要一个座位，而自己有将座位让给老人的义务。这种人在看到别人需要，而且自己力所能及就会主动帮助他人，因为他认为自己有能力帮，有义务帮，应该帮。

还有一种人认为“我应该让座”，发自内心地想要帮助他人，这就有点像是雷锋的品格。这类人将主动帮助别人而不计回报，在他们看来，帮助他人是一种美德，也是一种行动的习惯，更是一种做人的责任。他们不仅是在自己方便的时候帮助他人，比如自己有座位的时候会让座位，而且在自己没有座位的时候，也会主动帮助老人找到座位，比如鼓励其他人让座。

另外一种情况下，看到老人不主动让座的人会认为“即使我不让座位，也会有别人让的，不会影响最终的结果”。他们认为让座是大家的责任，而不仅仅是他一个人的责任，这个时候就出现了心理学上讲的“责任分担效应”，这时群体中的当事人感觉到的心理

压力要比单独一个人时小了很多。

如果每个人都这样想，那么最终的结果就是每个人都承受着心理压力，等待别人让座，而老人一直站到终点。对于让座的情况，还有一种类型，就是被迫让座，有的是迫于乘务员的提醒，有的是迫于其他人的眼光，或者是自我内疚感。

平时我们在生活中也能看到相似的事例。有人在火车站丢了买票的钱，但他必须买到今天的票，因此向路人求助，希望有好心人借给他车票钱。但是，过往的人没有一个帮助他，因为大多数人会认为即使自己不帮他，也会有别人帮他，自己不是唯一有责任帮助他的人。

如果是另一种情况，此时车站只有丢钱的人和另一位买票的乘客。当丢钱的人向他求助的时候，他会觉得这个人好可怜，而且现在也只有他能帮助到他，因此会有 80% 可能主动伸出援助之手。

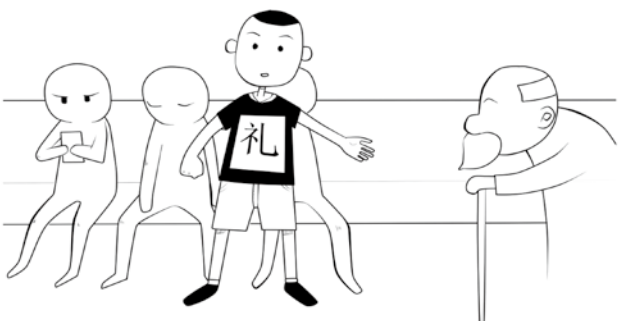
对于责任分担效应，曾经有一个很著名的案例说明这个社会心理学的概念。

1964 年 3 月的纽约发生了一件轰动全市的事件：一位酒吧工作的女子在夜间回家的路上，被歹徒袭击，她拼命喊叫“救命，有人要杀我”。听到喊声，附近楼上的很多人家亮了灯，打开了窗户，歹徒被吓跑了。等没有了动静，歹徒又跑回来袭击她，在她再次喊叫时，附近住户又打开灯和窗户，歹徒再次被吓跑了。

当她认为安全无事，回到家上楼时，歹徒再次出现在她面前，将她刺死。

从女子受袭到被刺，她两次大声呼救，至少有 38 位邻居到窗前查看，但无一人施救或者打报警电话。

这件事情轰动了纽约甚至美国社会，邻居们为什么不作为引起了社会心理学家的思考。



邻居们都觉得这种情况下，不仅仅自己一个人看到，因此他所肩负的那一份帮助别人的责任感就被忽略了，甚至很多人意识不到自己应该帮她，而产生了“我不去帮，会有人去帮”的心理，

从而发生了最终没人救的结果。

这种状况，和邻居的责任分散的心理有关系，最终表现出来的是一种“集体冷漠”。而如果出现的情况是：只有一个路人经过，在女子求救时，他将会被救人的责任感和不救的罪恶感及内疚感所推动见义勇为，最终英雄救美，打跑歹徒。

因此，如果真的需要他人的帮助，请明确向某个人求助，增大他的责任感和心理压力。比如老年人上车径直走向老弱病残专座，可以更早地得到座位；向一位乘客倾诉丢钱的经历，并且求助于他，而不是站在人群中希望大家都帮一帮；向某家人求助，而不是希望整栋楼里有个人施助，这样获得帮助的可能性就会达到 80% 以上。



如果更多的人目睹了求助现场，求助人获得帮助的可能性更小；而如果仅仅有一个当事人在现场，却能得到帮助。责任是驱使助人行为的动力，而一旦有很多人在场，则大家将分担这种社会责任和心理负担，可能出现无人援助的结局。

面对恐慌信息，你该怎么办

引言

恐慌，就像幽灵一样，在人群间散播，其速度超乎人们的想象。恐慌的大面积、大范围传播将影响人们的心理安全感，使人处在一种高度紧张和压抑的氛围中，而不利于生活与生产，甚至影响人的身心健康。

电影《2012》上映后，我们的身边出现了大批恐惧“2012 世界末日”的人，吴谷亮就是其中的一位。只要发生地震、火山喷发、海啸等地质灾害，就让他草木皆兵，并固执地认为是“2012”的前兆。

吴谷亮对“2012 世界末日说”深信不疑，相信到那一天世界真的会像影片中展示的一样，天崩地裂，所有的一些文明产物将化为灰烬。他还专门查阅了各种关于此传说的信息，甚至致电地质科研机构的专家询问是否真的要世界末日了。虽然专家告诉他 2012 世界末日只是电影中虚构的，没有任何根据，但是也不能打消他的恐惧和紧张。

吴谷亮见人就说世界末日要到了，朋友跟他开玩笑：“世界末日要到了，所以该吃吃该喝喝，大不了做地球的陪葬。”他也信以为真，真的开始大肆挥霍，吃喝玩乐，和以前的节俭判若两人。

世界末日的传说从古至今已经出现过很多版本，在人类历史的不同时期也都曾被不

同程度地传播并引起了人们的恐慌。后来证实，这些传说都只是一家之谈，缺乏科学依据。

那么，为什么关于世界末日的恐慌信息能流传得这么快呢?

首先，世界末日对于所有人，都具有毁灭性的、不可逃避的后果——死亡。这种毁灭性的信息对人的危险性和危害性是最大的，而且是无法逃脱的，因此，会让人感到无能为力，但是乐于传播相关的传闻。

同时，关于世界末日，谁也没有经历过，只能依靠各种想象的猜测。心理学认为，一旦一件事情调动了人的想象，这件事情无疑对人的影响就是极大的。教育心理学也认为，一次课程如果调动了学生的参与性，那么效果就会比较好。参与式教学方式就比机械填鸭式要好，联想记忆就比死记硬背的效果好。同样，一个人若是对某件事情有了心理资源的投入，则会在其大脑中产生更多的信息连接，并占用较多的心理资源。

当一个人听到令其恐慌的信息时，他会不由自主地产生或轻或重的恐慌情绪，将这种情绪传递到第二个人，因为第二个人所得到的信息有限，就更加重了恐慌的情绪体验，因此，第二个人会继续“添油加醋”地将恐慌渲染得更加具有情节。在这样的基础上，当第二个人将自己加工过的信息传递给第三个人的时候，恐慌情绪就已经非常强烈了。

如此，恐慌性信息越传越逼真，甚至听上去像真的一样。而当某个人从不同的两个渠道得到同一个恐慌的信息时，就相当于再次强化“大家都知道，看来是真的”而信以为真，说服自己相信信息，并且会继续向下传递。最终，恐慌会在很大的范围内来回传播，一次次加重人们的惊恐情绪，同时带来了很强的心理暗示“大家都认为是真的，看来确实是这样子的。”

关于世界末日的传闻很模糊，信息很有限，如何开始，怎么发展，最终怎样结束，都是模糊的，对恐慌信息的猜测，更容易形成恐慌情绪。而恐慌信息的快速传播有时是借助于传播者的恐慌情绪才得以实现的。

潘雨泽是信息研究中心的专家，她的工作是搜集各种信息，研究自然灾害的发生和发展。她经常接到来自各阶层社会人士的咨询：最近某地是不是会发生地震，是不是有瘟疫流行，会不会发生极端天气等。

很多时候，虽然潘雨泽告诉来咨询的人未来某个地区发生灾害事件的概率极小，不用担心。但是，他们还是将信将疑，甚至根本听不进去专家的观点。潘雨泽认为，这些来咨询的人被恐惧情绪所困扰，对于一点点小的变动和未经证实的信息就会感到极度恐

惧，甚至不敢出门上班、上学，有的还在家里预备了逃生装备，随时准备应对灾害。

遇到那些被恐惧情绪严重影响的人，她则推荐他们去寻求心理咨询师的帮助。

如果一个人的不安感比较强烈，那么他将容易因为外部环境的变化而产生特定的恐惧感受。比如失业的人，缺乏收入来源，也没有社会保障，极易于对未来产生恐惧感和不安全感。如果此时有自然灾害或者一切关乎人身安全的恐慌消息传出，就很容易让他成为对一切负面消息都敏感的恐惧者。

反过来，如果一个人经济收入良好，家庭稳定，人际关系协调，则会对社会和自己都很满意，这种自信使得他对未来的生活充满信心，认为自己有能力把控生活，不会受外界环境的干扰而发生巨大变化。

具有安全感的这部分人比较少关注自然灾害这样的不可抗外力，更关注的是凭借自己的能力和资源能否取得事业、生活的提升，即使听到一些关于 2012 的传说也不会信以为真。他更愿意认为这仅仅是一场惊悚电影，纯粹是人类的想象，与实际没有任何牵连，因此对这些传闻一笑而过，置之于脑后，心态极其淡定。

除了提高自身的安全感，提高对信息的分辨和甄别能力也是抵制恐慌传播的有效方式。如果遇到一些没有科学根据，甚至传得神乎其神的事情，不妨当做笑话来听听，一笑了之。



一个人是否对自然和社会传闻敏感，取决于他的内心是否强大，是否对自己的未来和命运有把握，以及是否足够睿智地鉴别信息的真伪。2012，其实在我们自己的手中。

从众与独立，我的决定谁做主

引言

社会心理学认为，面对不确定的环境，个性独立、坚持自我、独立思考、敢于标新立异的人不大容易受到暗示，从众行为也较少。当然，从众也有有益的一面。如果一个人对某件事情没有任何的了解和把握，那么虚心地学习多数人的经验，多问为什么，则能快速掌握解决问题的方法。

想象一下，如果去一家商场，入口有两扇一模一样的大门，你前面的很多人都“不约而同”地走向距离较远的一扇大门进入，而就在面前的这扇门却没有人走，你会如何选择呢？

很多人可能会问“这扇门是不是坏了？”“这个门禁止通行吧？”都不是，两扇门都是好的，均可以顺利通过。

很多人，甚至所有人都会很疑惑，但是最终选择了跟随大家走距离较远的一扇门。这个结果是不是有点不可思议？但是这却是心理学家的实验证实的结果。

在这个过程中，很多人会疑惑为什么大家都不走这边的门，但是自己却缺乏勇气尝试，而是跟着人流走。心理学将这种现象称为“从众”。

从众，具体是指迫于外界环境，或者大多数人的压力，放弃自己的观点和一贯的做法，而选择和大多数人一样的态度和行为。

黄芷蕊是一家大型培训公司的行政文员，主要工作是辅助主管进行公司的日常行政管理，需要经常听取主管和同事的意见及建议。

黄芷蕊经常采购办公用品，每次拿着主管开具的购物清单出门，但是采购回来的总不是清单上列的东西。数次之后，主管经过了解发现她去买东西，经常被导购推荐其他品牌的产品，甚至不相关的物品，尤其是几个导购一起向她推荐东西的时候，她就失去了判断力。最后的结果是导购推荐的，她都觉得好，照单全收，导致预算花完了，但是该买的还没买。

不光采购如此，黄芷蕊在相亲中也是这样，经常是父母喜欢的，自己却不喜欢。但她最终还是选择了一个父母和亲戚都看好的男生。

黄芷蕊因为工作的性质决定了她的行事缺乏独立性，更愿意听从他人的意见，甚至终身大事也是听从家里人的安排。一般来讲，行政文员、销售助理、人力资源主力等辅助性岗位的员工易于从众，而其他岗位，尤其财物人员和管理人员则很少追随他人的行为。

通常来讲，女性的从众行为多于男性，这是因为大多数女性愿意用社会的、外界的标准来判断自己的态度和行为，如审美观，而男性则很少受他人的影响。

性格内向、自卑的人易于以他人为自己的行为准则，而表现出更多的从众行为。社会阅历浅的人，如涉世未深的青少年因为对世事缺乏理性、客观的认识，当个人的意见与他人不同时，不愿意被社会孤立，更易于人云亦云，受他人影响，这也是青少年犯罪高发的原因之一。

对于有明确答案的问题，或者很明朗的事情，很少有人从众；而对于缺乏明确的标准，甚至没有肯定正确选择的事情，人们就易于以他人的行为作为判断的依据。

容易从众的人一般受暗示性较强。很多骗子正是利用了某些人群，比如老年人的受暗示性强，易于从众而行骗。

阿伯郭远航被骗了。在老年人上当受骗的案件中，骗子们无一例外地利用了他们的从众心理。他们的作案过程一般是这样的：找一个装饰华丽的场所，找几个“专家”坐诊，再找几个“托”，让他们一个个上台分享疾病痊愈、重获健康的故事，再配上产品搞限时限量大促销及赠送礼品等优惠活动，几乎 80% 的老年人就“上钩”了。

如预期中，郭远航和其他老人相信了骗子的话，被他们忽悠得以为自己只要买

上几个疗程的药，就可以完全治愈需要终身治疗的疾病，省却了麻烦，更省了钱。结果就出现了上百名老人争先恐后掏钱买药的场面。但事实证明这些药毫无治疗效果。

在这样的过程中，一方面郭阿伯因为身体出现或大或小的毛病，引起生活或行动的不便，因而更加关注自身的健康，骗子也正是抓住了老年人关注自身健康的软肋而行骗。

另一方面，郭阿伯对新事物的判断力较弱，尤其在看到其他人收获良好治疗效果的假象之后，自然会产生试一试的想法。他想：别人使用的效果这么好，如果自己使用的话，应该也能去除病痛。他沉浸在康复之后的喜悦幻想里，在“托”的带动下，最终也决定购买。

限时限量优惠的噱头也给郭阿伯很大的心理压力。他想，如果错过了是不是就没有了？这种“是不是很快就卖完了”的紧迫感促使他和其他老年人争先恐后抢购，甚至提前几小时排队等待。

从众的人缺乏主见，并且人格的独立性较差，依赖于他人的意志。一些讲座或者报告会就是利用从众心理进行推销，给听众造成大多数人已经做出了决定的决策压力，从而达到鼓动大家也做出选择的目的。

对于有些“大师”、“专家”，如果我们独自看他的书或者听他的讲话，恐怕很难认可其观点，因为我们有基本的科学素养和知识积累，并且一个人阅读的时候是最有分辨能力的。但是一到讲座现场，我们就盲信了他的学说是正确的，是真谛。这便是从众的力量，迫使我们做出和他人一样的判断和行为。



众人的压力迫使我们改变原本的选择，而与大多数人的意见保持一致，否则我们就有被视为“异类”的可能而被排斥，甚至会有被迫害的风险。再有智慧的人，一旦投入到集体的环境中，在强大的从众心理压力下，也会缺乏辨别能力，最终做出不理性的决策。

内部归因，成功是否靠能力

引言

社会心理学的研究证实，人们习惯于为某件事情的成功或者失败寻找一个合理的根源，也就是希望找到什么因素决定了这件事情的结果，这些因素是自己可以控制的，还是一些自己无法把控的外部因素。

对影响事件的因素形成理性的认识，一方面可以了解自己是什么样的人，同时可以为未来遇到类似的状况提供参考和依据。

胡睿是电力系统设计院的一名工程师，属于典型的工程技术人员。

从学生时代开始，胡睿就坚信不管什么时候只要自己有本领，掌握了行业发展所需的核心技术和技能，就是最可靠的，就有上升的发展空间。他努力学习专业知识，并且在工作中投入了大量时间和精力，将专业设计理念和工具掌握得炉火纯青。在全系统的业务练兵大赛中他获得了全能第二名的好成绩，这来自于他对整体设计思路的理解和把握，同时精准地把握了设计需求和本设计院的设计理念。

胡睿在工作中坚持学习，坚信自己的努力必将换来成功。可喜的是，他的努力和坚持终于在工作第 23 个年头换来了最大的成果——被提拔为副总工程师。

胡睿认为事业的成功源于他的勤奋与努力，而这些因素是自己可以完全控制的，因此，他是一名内部归因者。

内部归因是一种生活态度和工作习惯。内部归因的人通常认为所有的或者大多数事情都是由自己的内部因素所决定的，这些内部因素一般都是稳定、长期的方面，比如工作勤奋、睿智、有能力等。

内部归因的人认为只要学习努力就能取得优异的考试成绩，只要苦于训练，就能掌握舞蹈的动作要领。因此，在内部归因者看来，如果要取得成功和优异的成绩，必须经过努力并勤于练习，他们更相信自我奋斗的力量。

“一份耕耘，一份收获”是内部归因者的信条。世界上没有不劳而获的事情，因此，他们相信所有的一切都是需要通过自己的主动和努力才能获得的，而不是其他人可以给予的。他们认为，工作提升、生活改善都需要自己的努力，而不可以依靠其他人。

一般来讲，像胡睿这样的内部归因者独立性较强，思维的严谨性和逻辑性较强，更擅长逻辑分析，但缺乏跳跃性、活跃性及灵活性。

林妙菡拥有一家企业，这家企业主要经营文化传媒和影视制作与发行，在业内小有名气。

林妙菡认为事业的成功一方面是依靠自己前期的宣传和打拼，更重要的是能抓住市场发展的机遇，适时争取到了两个大项目，使公司一下子实现了盈利。而之后，和相关部门和单位领导的沟通更使她得到了他们的帮助，使公司拿到了具有标杆意义的电影拍摄权和发行权，终于在这个行业扎下根基，实现了公司的跨越式发展。

林妙菡坚持认为公司的业务能力是一方面，更重要的是借助各方面的实力打造市场影响力和受众群体的口碑，才能将品牌做好做强。她非常感谢领导和观众的支持。

林妙菡对于事业成功的态度和胡睿不同，她认为事业的成功更多地是依靠市场机遇，以及对她的事业影响重大的一些人物，比如相关行业的领导对项目的态度和看法。

林妙菡将自己的事业成功归于机遇和他人，属于外部归因者。外部归因者重视机遇的价值和力量，因此一般较擅长抓住外部机遇，借助机遇取得想要的成功。

那么，内部归因和外部归因，哪个更好、更适合现代社会的发展呢?

严格来讲，没有任何一个人是绝对的内部归因者，也没有谁是典型的外部归因者。

大多数人都是处在两极之间的中间段，既坚持个人能力，又相信机遇，只是相信能力和机遇的比例有差别。

对于从事工程和技术类的白领，主要依靠专业业务能力在企事业单位及行业中立足，也就是说个人能力的高下是最关键的决定因素。在现实环境中就是这样，建筑工程师和设计工程师们都是按照技术能力评定职级及技术等级的。

而对于以市场、销售及管理为主要工作内容的白领，一方面看重个人能力，另一方面更看重发现机会，以及抓住机会并将机会转变成现实业绩的能力。营销人员都知道，市场无规则，一切行为都需要根据市场的变动而调整、优化，或许一个重要的客户就能挽救一家公司，改变一个销售人员的命运。因此，销售人员更倾向认为机会是重要的。

内部归因者在面对失败的时候，将失败归结为能力不足。当失败多次出现，则很可能会否定自己的能力而产生自卑心理。一旦不能很好地调节，则有可能发展成“习惯性无助”，认为反正自己能力不足，即使再努力也是失败，还不如任其发展。最终表现出来的是面对类似的机遇无动于衷，不会寻求帮助，放弃任何努力。

因此，绝对的内部归因者很容易受挫，进而否定自我，对自己的能力产生过低的评价，不利于能力的发挥。但是，没有任何一件事情是完全借助个人的能力就能完成的，即使建筑工程师也需要他人的合作和赏识，以及合适的展示机会。

而绝对的外部归因者完全相信机遇和其他人，不注重自我努力和发展，也是不可行的，毕竟大多数事情都是需要具备一定的能力才能完成的。



如果一个人总是倾向于将成败都归咎于个人的能力和掌控上，则他是内部归因者；如果一个人总是认为其他人或者机遇等外部自己不可控的条件决定了事情的结果，那么他是外部归因者。内部归因和外部归因的比例一定要协调，这样才能最大程度地抓住机遇，借助他人和环境的优势，发挥个人能力，以取得更辉煌的成就。

群体决策，更冒进还是更保守

引言

团队的选择很重要，作为个人，如果你想要更有战斗力，那么请加入狮子带领的羊群，而不是一只羊带领的狮群。

有的团体做出的决策总是很冒进，敢于在刀尖上跳舞，最终有惊无险地取得预期的成果。而有些机构则更愿意保守，最大程度地保证万无一失，哪怕发展速度慢一些，收益小一些，也要保证绝对地有保障。

贾烨磊是一家事业单位的基层干事，负责搜集和汇总信息，辅助上级领导做出决策。在和不同领导共事的十多年里，他深刻地体会到不同的领导风格是如何影响整个团队的。

两年前，当时的上级领导是老李。他喜欢稳定而团结，认为只要将目前的工作做好就是发挥了单位在整个体系中的价值和地位。因此整个单位的风格都比较保守，更多的是组织内部的活动，发挥工会的作用。在那五年里，同事也都专心本职工作，不太关注其他事情。

现在，老王担任单位一把手，他一上任就提出要发挥更大价值的观念，率先从市政府请求负责更多的相关业务，把一些相关但不是必需的任务也拿回来。相应地，下属的工作也扩展了，觉得这些事情是自己应该完成的，而不是额外的任务。

现在任务多了，大家的工作反而比以前更愉快、更有效率。

通常状况下，如果一个单位的领导提倡节俭、勤奋，那么整个团队就是节俭、勤奋、努力的，每一个人在工作上也是努力、勤奋的。这种变化不是迫于行政压力，而是发自内心地想要和领导风格保持一致，融入单位氛围，而说服自己做出变化。

正像狮子带领的羊群中的羊，如果让它们自己组团和狮群打架，恐怕每只羊都没有勇气，谁也不相信自己具备打败狮群的战斗力。但是一旦狮子带领它们的话，它们则会变成强有力的、能够战胜狮群的羊。这并不是因为领袖狮子的力量，而是每一只羊都从内心觉得自己就该比狮群里的狮子厉害，因此表现出强大的战斗力，打了胜仗。

因此，从某种角度来讲，一个能力一般的人，只要能完全融入一个实力强劲的团队，不出几年，也能变成真正强大的成员之一。

安书槐负责一家公路设计公司的业务。他擅长搜集资料，但是却很不喜欢拍板确定最终的设计方案。

设计部的会议经常开得热烈异常，所有成员积极参与，对讨论的主题展开暴风骤雨式的讨论，这也是安书槐最喜欢的一种方式——头脑风暴。所有人都可以就话题提供新的观点和设计理念，因此，经常冒出来很多有创意的点子。在这样的氛围里，每个人的想象力和创造力得到了充分的施展。

但这样的结果往往是大家提了一大堆的思路和建议，可是彼此间缺乏联系，最终也没有任何的决定和行动指导，反而使下属的工作失去方向，没有了目标，导致业务响应迟缓，错失了一些很好的市场机遇。

不决断的领导喜欢发挥下属的积极性，结果是创意一大堆、想法一箩筐，有效决策却没有一个，不能形成确定的方案。

安书槐每次都会在最后的时间节点上仓促做出决定，因此设计方案总是不完善，甚至可以看得出某个设计师的痕迹和设计风格，而不是一个整体方案，让客户很不满意。

从心理学上讲，一个团队的领袖风格将决定这个团队的整体风格。如果团队的领袖不擅长做出决定，只喜欢搜集和分析资料，那么他的下属会倾向于和他的做事风格一样：搜集尽可能多的资料，但是却不会根据客户的需求和各方面的客观限制确定最后的可执行方案。

研究表明，在一个团队中，如果领袖的风格比较强硬，那么下属也会变得很有效率。因为，在下属来看，只有符合领导要求的工作才是好的，所以他们会有意识地调整自我

风格，向领导靠拢。

如果一个团队的领导属于冒进型的人，喜欢追求高收益但有较大风险的事情，而不喜欢十拿九稳却收益较小的方案，那么在这样的领导带领下，团队会最终趋向于做出更加冒险的决策。这是因为团队成员都清楚领导喜欢冒险，因此在自己的环节上就选择了冒险，和领导保持一致。反过来，成员之间的相互“攀比”，他人的风险精神无意识地激发了领导个人的战斗欲和挑战性，从而做出更冒险的决策。

这样的现象，在销售团队中更多见。领导的权威性致使他的处事风格影响着成员的思维方式和风格，从而成为团队整体的风格。

柳蓝是名自由职业者，作为家装设计师，她最大的爱好是将屋子妆扮得时尚而温馨，在业界积累了丰富的经验和良好的口碑。

最近有一家家装公司邀请她加盟担任专职设计师。她决定实地考察一下这家公司。在业务讨论会上，她发现公司老总喜欢前卫、时尚的风格，下属设计的方案也很前卫，甚至不像是家装，而是艺术工作室的设计。

大胆的颜色对比、夸张的造型显然不会让住户有家的感觉，而是精神紧绷着，丝毫没有轻松、温馨的感觉，恐怕在这样的居室里将无法入睡。

柳蓝向其中一些设计师了解过这个问题，其实他们之前也是和她一样的想法，但是在老总的影响下逐渐变成了目前这种前卫、时尚，而缺乏温馨感的整体设计风格。

柳蓝认为，该公司的设计师们在老总的带领下，倾向于设计老总心目中完美、新颖的方案，但是并没有从居家用途的实用性方面考虑，所以，必将面对的是客户的质疑和不满。另外，她还发现，虽然老总很欣赏她的作品，但其实看中的是她的设计技能，而设计理念双方差异甚大，甚至无法沟通，所以最终她婉拒了该公司的邀请。

其实柳蓝也发现了团队中其实有优秀的、符合家居设计理念的设计师，他们的作品符合实用价值趋向的设计元素，但是这些元素会被一个注重新奇前卫的领导所忽略，从而最终形成完全符合领导观念的方案和作品。如果她加盟，必然以后也会和他们一样成为不受客户欢迎的前卫设计师。

知识点睛

团队首领决定了团队的战斗力：一头狮子带领的羊群，敢于和一只羊带领的一群狮子打架，而且必定取得胜利。不同的团体会做出不同的决定，冒风险以取得大成效，还是保守地稳扎稳打，很大程度上取决于这个团队的核心领袖的思维方式，以及团队的氛围。

Part 9 变态心理学

变态心理学也称为病理心理学或异常心理学，是按照心理学的原理和方法探讨精神疾病异常心理现象的规律及其在实际领域的应用。心理学的变态，是人对外部世界的歪曲理解，以及自我内心的主观认识、情感异常体验与社交行为偏离了社会规范。长期以来，人们惯用心理学的知识和术语来阐述心理上的病态，在描述精神疾病的症状时，依据普通心理学的知识，分别对认识过程、情感过程和意志行为过程的异常加以讨论。

评定诊断：我不是变态狂

引言

一些微小的、短暂的不良情绪和体验偶尔会光顾我们的生活。比如我们在生活中会经常体会到抑郁情绪、焦虑，以及各种不良的负面情绪，但是这些情绪不足以影响我们的生活和工作，因为我们有足够的抵抗力来适应、应对这些压力和不良的事件带来的冲击。

遇到露阴癖者，我们认为受到骚扰，甚至会为这件事情而觉得晦气、不吉利，郁闷数日。变态，这个词被滥用得多了，自然会让人对变态心理学本身产生偏见和误解。因此，变态心理学，总使人感觉很严肃、很紧张。大家都避而远之，唯恐自己和变态心理学有丝毫的牵连。

吴晓敏是一名中学女生。平时很喜欢整洁，总要保持自己的课本和作业本平平整整，不允许有乱写乱画的痕迹。她平时不在课本上写写画画，记笔记，如果有人在她的作业本上写字或者弄皱了她的课本，吴晓敏都会感觉很不舒服，甚至为此事耿耿于怀多日。

吴晓敏怀疑自己的心理不正常，别人都不在乎的事情，自己为什么会这么纠结呢？

经心理专家深入了解吴晓敏的生活细节，排除了各种心理障碍，认为吴晓敏只是喜欢整洁而已，喜欢整洁的书本是女孩正常的心理现象。

心理障碍、心理疾病是心理方面出了一些差错，和身体的疾患一样，是我们应对外部世界所形成的不客观、不真实或者不合理的认识、体验或者行为操作。而在现在这个高压的社会中，出现心理障碍的人越来越多，但我们要认识到，单纯的心理疾病经过系统的心理治疗是可以痊愈的。

如果负面的生活事件带来的冲击超过了我们的适应能力和调整范围，那么势必在心灵上会留下或大或小的创伤。

那么，心理疾患的厄运会不会降临到我们头上呢?

如果自我感觉不好，并且有持续的症状出现，那么可以从以下六个方面初步判断自己是否患了心理疾病。

第一，是否极度讨厌自己和厌恶别人等。

讨厌自己的人是缺乏客观评价自己能力和魅力的人。试想，哪个人没有优点，没有缺点？极端讨厌自己的人，要么是非常自卑，要么是处于极度的自责之中，无论哪种情况都对正常生活没有任何裨益。

厌恶他人，则无限放大了他人的缺点和不足，缺乏客观的评价。同时，对他人缺乏包容之心。此标准考察我们是否对自己和他人有客观的认识和评价。

第二，是否有查不清楚原因的躯体痛苦，比如长期慢性疼痛、植物神经紊乱、体力下降、长期失眠等。

长期慢性疼痛、植物神经紊乱、体力下降以及失眠等症状，如果在医学上找不到合适的原因，则很大程度上来源于心理压力过大，已经超出了自己的承受范围。

第三，情绪是否恶劣，比如经常悲观、抑郁、焦虑、烦躁，或者易怒、喜欢攻击他人等。

情绪是一个人内在心理体验的外在表现。心情愉悦、内心充实的人则表现为乐观、积极、平和，善于与人交往。如果长期地持续悲观、抑郁，则有可能是抑郁症的表现；焦虑、烦躁则有罹患躁狂症的危险。

第四，是否有反常的、自己控制不了的行为，比如反复洗手、关门、做鬼脸等。

强迫症患者常会产生自己无法控制的反复行为与操作，如反复洗手、反复计数、反复检查门锁和开关等。

第五，工作、学习效率和注意力是否有明显下降等。

心理因素在很大程度上影响正常的生活与工作。一些生活事件，大到目睹车祸、婚变，小到和他人发生口角，都会对我们的心理产生不良的影响。如果这些不良影响得不到有效

的应对，则可能导致人的注意力、思维能力、判断能力、执行能力等均受到压制，而变得没有效率。

第六，是否有人际交往的障碍。比如，是否对于人际交往感到恐惧，在他人面前是否感到自卑，在社交场合是否感到手足无措、脸红心跳。

社交障碍患者在公共场所需要公开露面时，会有无法控制的恐惧感，同时引发生理变化，如出汗、心慌、呼吸急促等。

上述六个方面，每一个健康人都会或多或少地有一些，只有达到一定强度，并持续一段时间，才能诊断为心理疾病。一定强度，指这些症状比较严重地影响了一个人的生活和工作能力；一段时间，指这些症状持续的时间要在 3 ~ 6 个月以上。

当然，所有疾病都不能仅凭自我诊断来确定，必须借助科学的手段、专业人士的帮助才能最终确诊。身体的疾病是这样，心理的疾病更是这样，切不可轻易地给自己贴上心理障碍的标签。

知识点睛

心理障碍、心理疾病是心理方面出了一些差错，和身体的疾患一样，是我们应对外部世界所形成的不客观、不真实或者不合理的认识、体验或者行为操作。在现在这个高压的社会中，出现心理障碍的人越来越多，但我们要认识到，单纯的心理疾病经过系统的心理治疗是可以痊愈的。

你有强迫症吗

引言

在强迫思维肆虐时，强迫症患者不要对抗或对峙，要顺其自然发展。带着“不安”去做该做的事，这样虽然当时觉得痛苦，但是长远来看有利于抑制强迫思维和行为，有助于康复。

张伟邀请李华出去郊游，计划上午 9 点在他家碰面，1 小时前，李华打电话，说自己准备出门，30 分钟后到。可 1 个小时过去了，李华还没到，他在干什么呢？

原来李华刚骑车出门，不到 10 分钟就返回来，检查家门有没有锁上。检查完毕后再骑车出门，过了 10 分钟，又返了回来，检查家门……

如此这般 1 个小时的时间，李华不断反复，始终都没有离开家。

凡是无法克制地迫使自己做无意义的事情，比如李华明明清楚已经锁好了门，但还是迫使自己反复检查的行为，就属于强迫症。

研究显示，每 50 个人中就有 1 个人得过强迫症。有些心理学家认为其发病率至少 10%。

强迫症有强迫观念和强迫动作两种表现。

强迫观念的呈现形式多种多样，如在阅读时看见“白天”就想到“黑夜”，看见“美丽”就联想到“丑陋”以至于无法阅读；因经常问自己“人为什么会说话”、“地球为

什么是圆的”而殚精竭虑；每天都在回忆去年的今天干了什么事情而痛苦不堪；一直想象自己会突然发疯在街上狂奔、打人而不敢出门；看见水果刀就联想到自己杀人的血腥情景而不敢接触任何尖利物体。

强迫动作通常表现为：反复检查门、窗、水龙头、钱包、证件等；每天洗澡 15 次以上；出门必须先迈左脚，否则就得退回来重走；老是担心漏数路边的电线杆而回头重新数；回到家必须先洗脸，换鞋，再换衣服，要是次序错了必须重来一次。

男性与女性的强迫症表现略有不同。女性多表现为“强迫洗涤”，多于正常所需次数地反复洗手或洗澡，而男性则多见为不必要的检查，比如检查身份证是否带好。

某些重大负面生活事件能诱发强迫症，这些突发事件包括家庭矛盾、父母离异、亲人亡故等。此外，在过于严格和苛刻的家庭环境中长大的孩子，也易于被强迫症折磨。

强迫症在年轻白领中的发病率越来越高。白领阶层的工作压力大、竞争激烈、淘汰率高，在这种环境下，心理脆弱、性格急躁、自制力差或具有偏执性人格或完美主义人格的人，容易产生强迫心理，从而引发强迫症。

24 岁的刘华娟是一家外资企业的人力资源助理。每完成一份文件她总要核对数遍，并且逐字逐句念出声。下班回到家还觉得文件中有错误，几次半夜回到办公室检查文件。她整个人看上去显得很衰老，有着和年龄不相符的虚弱身体和萎靡面容。

刘华娟，和李华一样患上了强迫症。

像李华和刘华娟一样，懦弱怕事、缺乏自信、过度谨慎的人在长期的紧张与压抑中会变得焦虑、恐惧，为缓解这种焦虑、恐惧，就会产生诸如反复洗涤、反复检查等强迫行为，从而发展成了强迫症。



还有一些职业群体也是强迫症的高发人群。如需要极其注重案件细节和法律严谨性的律师、分厘不能有差错的财务人员，以及传道授业的教师。据有关研究显示，强迫症正慢慢侵袭着办公室文员、项目经理、IT 工作者，以及医生和护士等高压力人群。

如果家里有人患了强迫症，宽容对待有助于其恢复健康。最忌将强迫症患者当成异类嘲笑，这样会加重患者紧张和自卑的心理负担，觉得自己很差，不受人欢迎，和正常人不一样，导致其强迫心理加重。

例如，和患有关门强迫症的人一起出门时，告诉他“我们一起锁好了门”，让患者坚信锁门这个环节已经准确无误地完成了，并在之后患者出现回去检查的想法时及时制止，进行耐心的开导。另外，每次锁门时，发出很响的撞击声，并且告诉患者以后都不会出错。

保持正常的居家生活环境，尽量不要让强迫症患者单独居住。帮助患者分散注意力以减轻焦虑，对患者很重要。鼓励强迫症患者对家人说出自己担心的事情，把内心的紧张、焦虑与痛苦说出来，减少患者的孤单与无助感，增强人际交流的兴趣和被关怀的感受，协助其完成该做的事情，促进强迫症康复。

另外，多参与集体活动，与身边的人沟通交流，多进行体育锻炼，培养兴趣爱好等可以有效缓解强迫症状。拥有健康的个性及良好的心理素质，能应对各种压力和挫折，养成敢于接受挑战和挫折的心理品质可以有效预防强迫症。

培养不苛求、平和的心态是预防强迫症的关键。如果孩子考了 99 分，请父母夸奖孩子很棒，而不是追问那最后 1 分是怎么丢的。一味要求考 100 分，易于导致孩子追求完美、过分谨慎，成为潜在的强迫症患者。

虽然强迫症带给患者很大的痛苦和折磨，对工作、生活造成了负面影响，但只要经过系统的心理和生理治疗，强迫症就有可能痊愈。

知识点睛

如何与强迫症患者相处？保持正常的居家生活环境，尽量不要让他单独居住；帮助他分散注意力以减轻焦虑；鼓励他说出自己担心的事情，把内心的紧张、焦虑与痛苦说出来，能减少患者的孤单与无助感，增强人际交流的兴趣和被关怀的感受……这些都有助于促进强迫症的康复。

疑病症的根源在哪里

引言

疑病症者的性格一般都偏脆弱甚至有很强的逃避性，在心理上尚处于幼稚状态。夸大自己的一些轻微不适的身体状况，使他有充分的理由来继续扮演弱者的角色，心安理得地享受弱者的待遇，如爱人的关心、在家养病、朋友的看望和同情，可以暂时逃避作为一个健康人应该承担的责任和义务。

李姗姗是名 19 岁的大学生。学校体检时听到医生低声自语：“有点杂音”。她紧张地问医生是不是心脏病？医生回答她不是心脏病，不要紧。她想起老师曾说过心脏病是有杂音的，于是坚信自己患上了心脏病。此后一年，她无心学习，到处求医，跑遍了京城的大大小小多家医院。

经心理医生诊断，李姗姗同学患的是疑病症。

像李珊珊类似的疑病症者，通常会对自身感觉或感受做出自我臆测的、不切实际的病态解释，导致整日沉浸在疑虑、烦恼和恐惧中不能自拔，而破坏了正常的生活和工作安排。

疑病症主要表现为对自己的身体特别关注。李珊珊常对一般人并不在意的活动，如心跳、肠道蠕动等，或对身体轻微不舒适的感觉，如轻微疼痛、酸胀等都有很高的觉察力，并对鼻腔分泌物、粪便带黏液、淋巴结肿大、咳嗽等特别关注，由此推断自己有病。

疑病症的另一个特点是他们确信自己患了某种实际上并不存在的疾病，其推理并没有违反逻辑的地方，尽管根据并不充分。但他们不听医生的解释也不相信医生的诊断，他们自己会主动查阅各种书籍和资料学习，确定自己患上了严重疾病甚至是不治之症，从而整天焦虑不安，情绪忧郁。

很多疑病症者会花大量的时间和精力去医院四处求医，甚至不惜放弃学业和工作。疑病的心理障碍有两种表现，一为感觉性疑病，对身体某部位的敏感性增加，进而过分关注，总是怀疑自己身体出了状况，但描述含糊，部位不固定。

另一种表现是对自己的身体状况描述真切、具体，认为患有某种疾病，自己也确信实际上并不存在，但要求做各种检查，要求医生同情。尽管检查正常，但医生的诊断并不足以消除其疑病想法，仍要求重新检查，终日惶惶不安。这是一种观念性疑病，带强烈的情感色彩。

在医科大学新生身上也会发生一种有趣的疑病现象。老师讲到某一种疾病时，附属医院或校医院相应科室的求诊新生就会显著增多。如最近在学习消化内科，紧接着的几天，校医院的消化内科就会接待很多学生来问诊胃炎、胃溃疡、肠炎、肝病等消化内科疾病。

这种现象属于正常的学习和探索过程。医学新生尚未适应医学类的教学模式，而在第一次接触相关医学知识的时候，表现出对自己身体健康的过度关注。这种现象在学生进入医学院学习一年之后会自然消失。

部分疑病症者甚至认为自己活不了多久，向家人交待后事，并且写了遗书。在此期间他们可能会先后去若干家医院做多项化验，虽然检查结果均正常，但仍要求医生开药。之后认为医生开的药都没有用，很少按医嘱坚持服药。

另外，部分人还经常买些医学书籍和杂志自学，看到什么病就觉得自己得了什么病，医生诊断他没有病，他仍不放心，换个医院继续就诊。

从人格角度来看，和李姗姗一样，大多数疑病症者在人格测试结果中忧虑性、怀疑性和敏感性等方面得分偏高，说明他们遇事比较容易敏感多疑和忧虑烦恼。

此外，因为这类人有较高的文化程度，有能力自查许多医学书籍、杂志来验证、核实医生的诊断和治疗。而这又恰恰把疑病症者诱入误区，因为缺乏系统的医学知识，很容易以偏概全，只是简单机械地对号入座，因此产生错误的自我暗示。

疑病症的病因与精神心理刺激有关。深入地分析显示，疑病症者的早期经历，比如亲人的意外过世、身边好友的生病所带来的痛苦和艰辛，使他们内心产生了不安全感、无助感和孤独感，缺少温暖、关怀和爱。

引起疑病症的另一个因素是过分关注自我感受、自身健康状况。通常来讲，疑病症者大多属于受暗示性比较强的人格类型。

虽然疑病症者的身体并无异常，可是因为心理的暗示和煎熬，还是很痛苦的，在必要的时候需要借助专业医生的治疗。

疑病症者本人也应注意做到以下四点：

一、相信科学，相信医学检查和诊断结果。很多疑病症者对于医院的诊断持怀疑，甚至否定的态度，而认为自己确实患上了重疾。在心理学的人格含义上表现为偏执，他们固执地坚守自己的判断，并且对医生的诊断和嘱咐置于脑后。人类社会发展至今，科学已经比较完善，尤其是医学科学，属于发展比较完备的分支，值得信赖。

二、正确认识自己的身体健康，疑病症不是身体的病，而是心理的病。患者应该学习心理学基础知识，丰富自己的知识储备，对自己的状况有全面、科学的了解。同时，要减轻自己的心理负担，坚信凭借自己的努力，在家人、同学、朋友的帮助下，一定可以战胜疾病，重塑乐观、坚定、平和的人格特征。

三、培养广泛的兴趣和爱好。一方面能分散对躯体感觉的过分关注，将更多的时间和注意力放在兴趣爱好上；另一方面也能培养自己平和、信赖的认知态度，陶冶情操。

四、要有自己的朋友圈。如果有体己的朋友，在高兴的时候，可以有人分享愉悦；在不愉快的时候，有人愿意一起分担。那么，在我们产生压力的时候，也自然会找到倾诉、排解的对象，这样有助于提高我们在家庭生活和社会生活中的幸福感和满意度。

知识点睛

大多数疑病症者在人格测试结果中，忧虑性、怀疑性和敏感性等方面得分偏高，说明他们遇事比较容易敏感多疑和忧虑烦恼。虽然疑病症者的身体并无异常，可是因为心理的暗示和煎熬，还是很痛苦的，在必要的时候需要借助专业医生的治疗。

他为何惧怕和陌生人说话

引言

社交恐惧症者对社交过程或公开场合有强烈的恐惧或担忧感，是最常见的一种恐惧症。有些人在认识新朋友或进入公开场合时会产生一种强烈、持久的恐惧，害怕自己的语言不当、举止不得体，或是害怕别人的轻视、羞辱，因此过分紧张而不能进行正常的社交。

来看一下我们的周围是否常常会有这样的人呢？害怕在公共场合受到人们的注视；害怕自己当众出丑，处于难堪的地步；害怕当众说话或表演，害怕当众吃东西，害怕去公共厕所；当众写字时便不由自主地发抖；在社交场合结结巴巴不能作答；见人脸红而害怕被别人看见；害怕与别人对视，感到惶恐不安……

如果有上述的一项或多项表现，那么，你的生活已经受到社交恐惧症的影响了。

来自西北农村的17岁男孩张一鸣，第一次坐火车出远门来到上海上大学。校园的一切都让他感觉震惊和耳目一新，上海和家乡山村的巨大差异让他深深地为自己的清贫而自卑。三天的新鲜感过后，他总觉得同学都盯着他的旧衣服看，甚至在他吃饭的时候都会看他。想到有人在看自己就浑身冒汗、脸红、不敢抬头，每次都逃跑一样地溜回公寓。

张一鸣其实患上了社交恐惧症。

一般人对参加聚会或其他暴露在公共场合的事情都会感到轻微紧张，但这并不影响他们的正常社交。真正的社交恐惧症会带给人们无法承受的恐惧感，他们可能会因为持续性的焦虑状态而把自己关在家里。他们害怕自己在别人面前出丑，害怕被人看见，害怕与人交往，甚至在公共场所露面都会让他们产生极其恐惧的感觉。

女性更易受社交恐惧症的影响。通常 20 岁左右最容易出现，平均每 100 个人中大约有 3 个受到过社交恐惧症的影响。

社交恐惧和个人的自卑心理密切相关。张一鸣不够自信，因为自己的清贫而自卑。张一鸣对自己有一个过低的、不切合实际的评价。因此，他总觉得别人因为他穿的不好而在窥视他，观察他的一举一动，所以更加紧张和焦虑，产生强烈的逃避和逃离的想法。

另外，我们也发现一些本来漂亮、优雅的女孩子总觉得自己长得不够楚楚动人，不够有气质，因此惧怕出席公开的活动，甚至一度把自己封闭在公寓不出门。如果能消除自卑心理，同时产生合理的、符合真实情况的自我评价，那么社交恐惧症就已经好了一半了。

社交恐惧症严重地影响着我们的正常工作和生活，按照以下方法操作可以有效缓解，甚至消除社交恐惧，做一个在公共场所左右逢源的社交达人。

相信自己是最关键的因素。每个人有自己的不足之处，也有自己的闪光点，不要夸大别人的优点，也不要低估自己的能力。不必仰视别人，只要能善于发掘并且利用自己的优点，我们每一个人都可以很优秀。克服了自卑心理，就会增加交往欲望。

我们也可以试试医学上常用的脱敏疗法来适应社会生活，方法是这样的。

孩子喜欢吃大虾，可是每每大吃一顿之后都会全身长满大大小小的红疙瘩，痒得好可怜，原来是过敏了。不给他吃他又哭闹，医生交给妈妈一个好办法，每次只给他吃一只，几次之后都没过敏，可以加到两只，几次之后仍没过敏，那就加到三只……直到最后可以吃一盘，就没事了。

一样的方法，可以给自己订一个计划，先和熟悉的人交谈，等慢慢消除了恐惧感，再试着跟偶尔见面的人交谈，直到最后主动走出去认识新朋友。可以站在阳台上，远远地看着过往的行人，想象着下面都是你的听众，试着轻松自如地对着他们讲话。随着年龄的增长，个性的完善，再加上长期的心理锻炼，社交恐惧是可以逐渐克服的。

对于腼腆、怕羞的社交恐惧症者来说，交谈时应该注意自己不要走神，不能自始至终都像局外人一样不言不语，应该将自己置身于这种环境之中，认真地听，积极地思考

并坦率地表达自己的观点，不必担心被别人质疑或评论。要肯定自己的能力，并且通过实践去证明自己的能力，从而坚定自己的交际勇气和自信心。

社交能力其实也是学习的结果，不是与生俱来的。一方面要具备健全的人格，另一方面更需要交往经验，掌握社交技巧，以扩大社交面，才可能进行人际交往。其实，社交恐惧是在人格独立的过程中，尤其是青少年难以避免的现象。

只要我们了解自己交往时的欠缺之处，坚定自己克服困难的信心并配以合理的脱敏疗法，战胜社交恐惧就是势在必得的。说不定内敛的你也会成为社交高手呢！



社交恐惧症的典型表现是：与新朋友交往，甚至在公共场所出现，对他们来说都是一件极其恐惧的事情。他们会产生一种强烈的恐惧，害怕这害怕那，严重影响正常的社交。社交恐惧症者要相信自己，克服自卑心理，并适时配以脱敏疗法，战胜社交恐惧就一定势在必得。

自闭孤独，心门为谁关

引言

自闭症儿童大多不合群，缺乏正常的人际互动。有的患儿从小就和父母不亲近，也不喜欢人抱。不主动找小朋友玩，别人找他玩时他也不理不睬。部分患儿虽不回避别人但欠缺交往技巧，如找小朋友时突然拍一下抓一下，然后自己走开。

您可曾看过电影《海洋天堂》？这是一部感人至深，也是国内为数不多反映自闭症患者生活的电影。

大福完全生活在自己的世界里，甚至连基本的生活都不能自理。在海洋馆游泳是大福最开心的事情。大福的父亲王心诚努力地教大福乘坐公交车、买东西，还教他拖地板。终于，大福学会了在海洋馆工作的基本能力。

剧中的大福就是个典型的自闭症患者。

自闭症也叫孤独症，表现为明显的孤独和冷漠，可能和儿童早期的发育障碍有关。

每 1000 名孩子中就有 1 人患有自闭症，还有一些调查认为发病率高达 6‰，自闭症已经成为儿童疾病之首。男性的发病率是女性的 6 ~ 9 倍。全球有 3500 万自闭症患者，其中中国超过 700 万。

2007 年，联合国大会通过决议，将每年的 4 月 2 日确定为世界自闭症日，以提高人们对自闭症的认识和对患儿的重视。

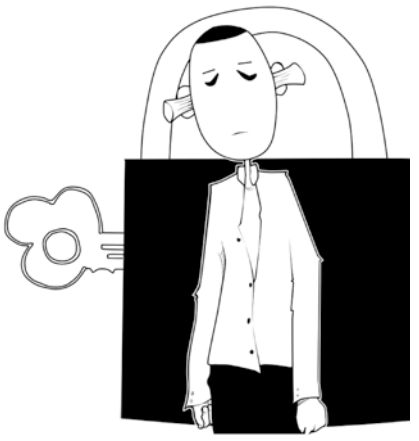
教室里，老师在唱歌。6 岁的阳阳坐在小椅子上，显得心不在焉。阳阳突然发出奇怪的很大的声音，“嗷——嗷——”。十几分钟里，阳阳吵了 3 次，一会儿躺倒在地上，一会儿歪在旁边阿姨的身上。

阳阳明显表现出智力发育迟缓、语言功能欠缺、社会交往能力丧失。阳阳，和大福一样，也是先天性疾病自闭症的患儿。

与阳阳一样，患有自闭症的表现主要有：智力落后，但有可能某一方面能力出众，多数智力发育比同龄儿迟钝，少数患儿正常或接近正常。

有些自闭症儿童在智力活动的某一方面有令人不可想象的天分。有些患儿的数字记忆能力很强，有些患儿不能口头表达自己的意思，但却能流利地阅读。

第 61 届奥斯卡最佳影片《雨人》中的雷蒙也属于智力发展不平衡的自闭症患者，虽然大多数方面的能力欠缺，但都掩盖不了他超长的数学能力。雷蒙对数字有惊人的记忆力，和数字相关的信息都过目不忘。他可以准确说出飞行史上几乎全部的重大空难的具体时间、地点、航班班次，甚至失事原因。他甚至能在极短的时间内数清掉落在地上的牙签，并且清楚地告诉你：246 根。



自闭症儿童语言功能发育滞后。大多数患儿寡言少语，会说会用的词汇极其有限，甚至终生不语。有的患儿只会自言自语重复一些单调的词。有的患儿只会模仿他人说话，而不会用自己的语言交谈。不少孤独症儿童表达匮乏，时常出现尖叫。像阳阳的症状，就是欠缺语言沟通能力的表现。

自闭症儿童的兴趣单一，行为刻板，情绪控制力差。患儿经常长时间专注于一些单一的活动，如搬椅子，抓着画笔重复一条直线，喜欢看电视但只看天气预报，对动画片没有兴趣。

一些儿童每天要穿同一件衣服，吃同样的饭，走同一条路上厕所，排便要求一样的便器，如有变动则大哭大闹。

雷蒙要在固定时间看固定的电视节目，每餐都要有固定的食物；他只穿从某家商店购买的平脚内裤；他因为被强迫乘飞机而情绪失控大吵大闹。

自闭症儿童的孤独还表现在对周围的事情漠不关心，听而不闻，视而不见，自己愿意怎样做就怎样做，旁若无人，周围发生的事情都很难引起他的兴趣和注意，目光经常变化，不易停留在某个物体上面，更不会和人对视或者微笑。

我国目前有效改善自闭症的方法为应用行为分析 ABA 疗法。通过系统治疗，50% 的自闭症患儿可恢复智力，到学校正常学习。

我们可以按照美国儿科学会的十一项儿童自闭症的诊断标准，来初步筛查幼儿是否是自闭症的潜在患儿。

这十一项诊断症状分别是：当婴儿盯着父母时，却没有高兴的反应；5 个月左右的孩子，不发出交流的咿呀声；不能辨认出父母的声音，叫他名字时没有反应；不和人进行眼神交流；9 个月后才发出咿呀声；说话时很少配合手势，如挥动小手；拿着某样东西，反复重复一个动作；16 个月大时还不能说出一个字；一周岁时仍不会做任何交流性手势；两周岁还不能说两个字的词语；即使会说话，但却缺乏语言技巧。

一旦确诊孩子是自闭症患儿，那么孩子需要有家庭的强大支持。家长是自闭症孩子最大的依靠，也是孩子安全感最大的来源。

孤独症属于发育性障碍，自然痊愈的可能性很小，需要系统的治疗，治疗的效果在漫长的训练过程中会逐渐显现出来。

知识点睛

家长在自闭症患儿训练中的作用是很重要的，首先要接受现实，耐心规划好孩子的长期治疗计划，安排好家庭生活，然后争取获得身边所有人的支持，为孩子的治疗提供良好的生活环境。

厌食、贪食和心理有关吗

引言

进食障碍应综合治疗。首先家人应主动关心体贴他们，讲明该病的危害性及可治性，并对引起本病的明显诱因力争予以解决，取得他们的信任与合作。饮食治疗也对进食障碍有效，鼓励他们少吃多餐，主动进食，补充营养丰富的食物及维生素，同时积极配合医生的药物治疗。

厌食症多见于女中学生、女大学生，以及女性白领，发病年龄集中在 13 ~ 25 岁。将近一半厌食症的女孩有抑郁情绪。

孟晓晓是名16岁的中学生。为了赢得男生的喜欢，超越所有女生的身材，她开始节食。起初不吃肉食，后来连米饭和面食也不吃，最后只吃一点水果和菜，导致极度消瘦。同时，因营养不良，孟晓晓出现闭经现象，并且经常生病、虚弱无力、精神恍惚，最终只得休学。随后孟晓晓在医院被诊断为神经性厌食症。

孟晓晓的表现就是典型的厌食症，厌食症者每日进食量只有发病前三分之一，甚至更少，体重不及原来的 80%。除厌食外，大多数厌食症女孩还有恶心、呕吐及长期便秘等症状，她们会出现营养不良性水肿、消瘦、体力不支、内分泌失调等。

厌食症者由于进食过少，消瘦，体重减少 25% 以上，出现营养不良从而导致身体经常冰凉，怕冷，心动过缓，血压偏低。她们大多数能够参加一般活动，但容易感到疲劳乏力，也有一些人感到抑郁、精神恍惚，对外界的变化反应冷淡。

厌食女性多数是由学习、工作过度紧张、压力大，或者慢性的持续性精神刺激引发的。青春期的女孩性格不稳定，容易受外界刺激的影响，在学业压力的作用下容易出现厌食症状。

人的性生理及心理从 13 岁开始进入快速发展期。此时的女孩性心理尚未发育成熟，缺乏对第二性征的发育和日见丰腴的体形有科学认识，易陷于焦虑不安，并有羞怯感，甚至厌恶感。青春前期的女孩有强烈保持或恢复发育前苗条身材的愿望。因此，总觉得自己变胖了，长得不清秀了，所以拼命节食。

另外，现代社会以身材苗条作为女性有吸引力、优雅、有气质的外在标志，这些观念会无意识地影响青春期爱美、追求美的女孩，使女孩们形成不利于身体发育和心理健康的关于躯体美的判断标准。对于喜欢追求完美、以自我为中心、自卑、多疑、爱出风头、内向等性格不完善和人格不稳定的女孩，这些审美标准及观念足以使她们对自己的身材保持极度的关注。在这个阶段，他人无意的一句话“你最近好像长胖了”、“你的脸变圆了”都会在女孩的心里泛起圈圈涟漪，而更加注意自己的饮食。

还有一种和厌食相对的进食障碍——贪食症。

张晓雅常常暴饮暴食，一次进食大量食物，吃得又多又快。她经常喜欢食用高热量的松软甜食，如蛋糕、巧克力等，并有无法控制饮食的感觉，自己明知不对却欲罢不能。

由于她食欲旺盛担心身材变形，所以会通过各种手段，如呕吐和服药来保持体重。

和厌食症相同，女性贪食症者也居多，集中在 18 ~ 20 岁，男性发病较少见，多数贪食女孩最初表现为厌食。

贪食可与厌食交替出现，两者具有相似的发病原因、心理机制及性别和年龄分布。

有些人的暴食往往是从合理地尝试减肥开始，女孩们全神贯注于减肥，并且总认为自己是“肥胖的”，对体像的认识歪曲，继之突发暴食，并常伴有情绪低落。

吃东西可以减压是我们的共识。有些人想通过吃东西缓解压力，但是一停下来就更加感到心理空虚和焦虑，所以止不住地继续暴饮暴食，扰乱了神经系统的正常模式，患

上了贪食症。

进食障碍应综合治疗。首先家人应主动予以关心和体贴，取得他们的信任后，向他们说明这种病的诱因、危害性和可治性，鼓励他们少吃多餐，主动进食，补充营养丰富的食物及维生素，同时积极配合医生的药物治疗。

进食障碍的预防以情绪预防为主。进食障碍在女性中发病较多，家庭不睦、父母之间的矛盾、家中亲友重病或离世、意外的受挫折等，均易发生厌食或者贪食。所以，保持精神的愉悦、乐观、心胸开阔是至关重要的。



鉴于进食障碍多见于女学生、女白领人群，故引导青春期女孩多学习生活知识，建立其科学的形体美观念，引导年轻女性多参加集体性娱乐活动，使其减缓神经系统的负担，都是预防进食障碍的有效途径。

人格异常：家庭教养之殇

引言

从心理学的角度讲，儿童期不合理教养，缺乏家庭正确教养，或者遭受父母虐待、遗弃、忽略、溺爱等的孩子都可能产生不合理的社会行为，成为人格障碍的高诱发因素。

因为商场一位男收银员向妻子微笑，31 岁的工程师张华强认定妻子不爱自己了，和妻子大吵了一架。坚称人力资源部门为自己安排培训，是认为他工作不称职，而和人力主管“理论”了一番。

在排除了其他可能的心理障碍后，张华强被诊断为偏执型人格障碍。

什么是偏执型人格障碍呢？首先，让我们从人格障碍说起。

人格是一个人最核心的心理特征，包括性格特点和气质类型。而人格障碍简单来讲，就是人格特征偏离了正常状态，而形成了特有的、病态的思维和行为模式，导致人的社会适应能力降低。偏执型人格障碍是人格障碍中常见的一类。

张华强，经常将妻子和同事无意的、无恶意的行为理解成是妻子对自己的背叛、同事对自己的歧视，而导致和他们的关系紧张。张华强的这种表现是偏执型人格障碍的最核心特征。

张华强的其他偏执型人格还表现有：认为周围的人和事都存在阴谋；容易产生莫名的

嫉妒；总认为自己是正确的，如果有不对的地方，一定是别人造成的；喜欢争辩，固执地追求并不存在的“利益”；对一些客观事实持否定态度，而且对他人的劝告置若罔闻。

偏执型人格障碍者以男性居多，且多为外向型性格的人。这种人格障碍者因多疑、嫉妒、提防的心理导致和身边的人关系紧张，无法开展进一步的交流。因此，他们的社交圈子一般很小，而且容易发生冲突，为生活和工作带来了不必要的麻烦。

对偏执型人格障碍的治疗应以心理治疗为主，克服多疑敏感、固执、不安全感和以自我为中心的人格缺陷。

首先，让他们对自己的人格特征有一个全面、客观的认识，并产生改变人格缺陷的愿望和动力；接着，鼓励他们积极主动结交新朋友，和信任的朋友谈心，在交友中学会信任别人，开阔自己的心胸，配合改变自我的不合理观念，如“我只相信自己，别人都在试图欺骗我”，使其形成正确的、合理的思想观念；最后，消除敌意思想，认识到周围的人都是可以接近的、可以信任的。

26岁的刘嘉伟，平时喜欢穿颜色艳丽的衣服，把自己打扮得像京剧舞台上的角色。和身边的人说话时也像唱戏一样，表情丰富。即使一点小事，如同事不小心碰他一下，他都会反应很强烈，像是戏剧中的情节一样，表现甚是夸张。生活中和他人即使有一点点不和，也要争论半天，即使自己不占理也要编造理由占据上风。

刘嘉伟经常在公交车上帮售票员收钱卖票，常使乘客不知道谁是售票员。他还经常去旅游景点做免费的导游，引经据典，声情并茂，很受外地游客的喜欢，成为当地的一景。

刘嘉伟其实就是典型的表演型人格障碍患者。

表演型人格障碍，又叫戏剧型人格障碍，最大的特点就是情绪和行为夸张得像在演戏一样。刘嘉伟非常在意自己的外表，每次出门前都会试三四套衣服，洗头发、洗脸，浑身打理得一尘不染。

表演型人格障碍者喜欢表现自己，希望成为大家谈话的中心，经常用夸张的语调、奇闻异事，甚至玄妙的想象引起大家的注意，成为焦点。如果没有人注意到刘嘉伟的举动，他会突然变得很暴躁，可以在短短两分钟内表现出大喜大悲。表演型人格障碍者的情绪是肤浅的，并没有类似于常人的深刻的情感体验，并且变化莫测，无法自我控制。因此，和表演型人格障碍者交流起来，就像看电影一样。

表演型人格障碍者非常喜欢社交场合，热衷于与人交往，即使和陌生人也能很快聊得火热。在交谈中，手舞足蹈，配合着夸张的表情，给人一种不真实的感觉。

除了偏执型人格障碍，以及表演型人格障碍，常见的人格障碍还有：情感冷漠、自控力差、行为不符合社会规范的反社会型人格障碍；做事冲动、好攻击的攻击型人格障碍，要求他人必须按照自己的意志行事，而不考虑他人想法的自恋型人格障碍；行为退缩、逃避冲突的回避型人格障碍；恪守成规、反复检查的强迫型人格障碍；过分依赖他人、失去自我的依赖型人格障碍。

人格障碍常始于幼年，青少年时定型，可能会终生持续。儿童少年期的行为异常或成年后的人格特征偏离，如果不影响其社会功能，则不诊断为人格障碍。这也是诊断人格障碍的一个因素：影响人的社会功能，如社会交往、社会角色定位、与同事的合作与交流、参与集体活动等。

我们不能依照单一的表现症状来给某个人戴上人格障碍的“帽子”，对其的诊断需要符合三项标准，同时借助专业人士的鉴定才能确定为人格障碍。

这三项标准是：情感体验以及行为模式与常人不同，这种体验和行为模式长期持续地存在，并且影响了个人的社会生活，导致其适应不良，从而引起社交功能障碍。



人格障碍的治疗方法是：首先，对自己的人格特征有一个全面、客观的认识，产生改变人格缺陷的愿望和动力；第二，积极主动结交新朋友，在交友中学会信任别人，开阔自己的心胸；最后，消除敌意思想，认识到周围的人都是可以接近的、可以信任的。

躁狂抑郁是不是病

引言

躁狂抑郁症是一种常见的精神疾病，其特点是情绪高涨和情绪低落交替性地反复发作，也就是躁狂和抑郁更替出现。躁狂抑郁症通常起病于青春发育期或成年早期。男性首次发病多以躁狂状态发作，女性首次发病多以抑郁发作。

王柳鸽是一位22岁的单身女孩。一年前因失恋整天情绪低落、郁郁寡欢，茶饭不思，无心工作，经治疗后康复。可是不久却出现了另一件让家人烦恼的事，王柳鸽突然间变得情绪高涨、精力充沛，经常和朋友们聚会或者穿着奇异的衣服逛街购物。大半夜经常在公寓打开音箱大声唱歌，令邻居无法入睡，最近一个月还因琐事屡屡和他人吵架。

王柳鸽的症状呈现出典型的“三低”、“三高”（三低：情绪低落、思维迟钝、行为减少；三高：情绪高涨、思维奔逸、活动增加）症状，先是因为失恋引发抑郁症，后又转化为躁狂症，心理学上将这样的案例称为躁狂抑郁症。

轻度的躁狂有利于工作。处在轻度躁狂状态的人经常满脑子充满了激情和计划，这些人往往显得激情而充满创造力。与其他心理障碍不同，受到轻度躁狂影响的人群生活显得更有活力，大量成功人士都肯定了轻度躁狂帮助他们最终获得成功。

而王柳鸽抑郁发作时症状刚好相反，表现为生活没有兴趣，对自己没有信心，自我

评价过低，因而产生无助甚至绝望的感觉。严重的时候会觉得活着没有意义，常有自杀的冲动。抑郁行为上，王柳鸽表现为活力丧失，活动显著减少并且迟缓，甚至终日呈痴呆状，睡眠和觉醒的节律紊乱，难以入睡，并且易醒。

另外一些患抑郁症的人早上抑郁症状加重，下午或傍晚有所缓解，这种现象称为“晨重夜轻”。他们还表现为面容憔悴，没有食欲，体重下降且体力不支，性欲减退，常常伴随着疑病、强迫、焦虑等症状，注意力难以集中，记忆能力减退等。

很多抑郁症者都有自杀倾向，约有六至八成的抑郁症患者会有自杀意念，约一半患者会有自杀行为，或者是转化为酗酒、吸毒、自伤等伤害自己的危害行为。

“爸爸，妈妈，欣欣对不起你们。”

“如有来生，让我再做你们的女儿，报答你们的养育之恩。”上官欣欣写道。

上官欣欣是一名大学新生，因为第一次大学考试很不理想而郁郁寡欢，觉得自己变成了成绩差的坏孩子，前途就快要被自己毁掉了。想想以前总是班级的前三名，受到同学、老师和父母的钦佩和赞赏，而现在自己竟然一下子快要不及格。越想越觉得前途暗淡，甚至觉得没脸见中学的好友，对不起父母的养育之恩。她把自己封闭在公寓里，不愿意出门，也不参与同学的交谈。慢慢地上官欣欣变得消沉、低落，呆滞，似乎听不见同学的说话，经常凌晨三四点才入睡而六七点就醒了，甚至觉得失去了活着的意义，产生了自杀的想法。

上官欣欣就是因为考试成绩不佳而引发了抑郁症。

上官欣欣及其他一些抑郁症者倾向于对不利的事情产生消极、被动的态度。如果是乐观、积极的人，对于考试失利现象会有悔恨、痛苦的感受，但更多的是调整自己的心态，找到成绩不佳的原因，及时弥补而迎头赶上。

上官欣欣的意志力较脆弱，缺乏面对挫折的毅力和意志，不善于管理自己的情绪。产生不良情绪时，正确的做法是应和同学、老师沟通，及时排解，而不是闷在自己的心里成为负担，甚至危及生命。

躁狂和抑郁均给本人和家属带来了严重的心理负担，并且扰乱了正常的家庭生活，同时也给家人带来了沉重的经济压力。

对躁狂抑郁症者，家人需要细心照顾。家庭房屋要宽敞明亮，光线柔和，让他们感

觉舒适，心情愉快，以缓解患者的情绪。要掌握病情特点和发病规律，力争消除症状发作。患病者易于突然发生伤人、自伤、毁物等暴力行为，家人及护理人员应大胆、镇静、机智、果断地采取有效措施，以防发生意外。要加强生活护理，补充营养。要增强患病者的自理能力，但不可让他们独居。

躁狂与抑郁者本人也需要注意以下方面，利于病情的恢复。

首先，坚定战胜病魔的信心，相信自己有足够的心理承受能力和抵抗力恢复健康。

其次，安排规律的作息生活。早睡早起，按时起床，即使偶尔晚睡，也要坚持自己的生物钟，不赖床。不听过于吵闹和幽怨的音乐，以免影响心情。睡前可以适当地活动筋骨，如舞蹈、听音乐、练习瑜伽、阅读等，都有助于快速入睡，并保证高质量的睡眠。睡前不喝酒、咖啡、茶等刺激性的饮品和食品，可适量食用牛奶、面包、水果等。

再次，积极配合治疗，使身体和心理都达到最佳的康复状态。

最后，保持正常的社交生活，与家人和朋友，以及同事一起分享假日的愉快时间，将有助于分散对自我的过度关注。在和朋友交谈时，也可以减轻自己的思想负担，为病情的康复提供良好的氛围。



躁狂抑郁症的症状有两类：躁狂症状和抑郁症状，其特点是躁狂和抑郁更替出现。对躁狂抑郁症者，家人需要细心照顾。环境要宽敞明亮，让他们心情愉快，以缓解患者的情绪；要掌握病情特点和发病规律，力争消除症状发作；对患病者易于突然发生的伤人、自伤、毁物等暴力行为，家人及护理人员应大胆、镇静、果断地采取有效措施；要加强生活护理，不可让患病者独居。

性歪曲：病态冲动的折磨

引言

性心理障碍也叫性歪曲，以异常性行为满足自己的性冲动，是一种常见的心理障碍。性歪曲的共同特征是某些物体或情境对其有强烈的性唤起作用，而此类物体和情境并不能引起常人的性兴奋。在不同程度上，异常性行为干扰了性心理障碍者正常的性行为方式。

当已歪曲的性冲动付诸异常行动时多给女性带来心灵和身体的创伤。常见的性心理障碍以露阴癖为主，几乎仅见于男性。

张文华是名 21 岁的大学生，高大帅气，学习成绩优秀，在学校表现得中规中矩，是同学和老师眼中的好朋友、好学生。然而张文华却有一些不愿意让自己的同学和家人知道的难言的秘密压在心里，感觉很痛苦。

张文华对昨天的事情还历历在目，并为之悔恨不已。昨晚10点，他在学校的林荫道上，徘徊许久，看到一个女生独自走过来。他抑制不住兴奋，迎上去，在和女生相距 3 米的地方，迅速地脱掉裤子露出了生殖器。在女生一声尖叫中，他迅速逃离了现场。

露阴癖者，经常在陌生女性面前出其不意地露出生殖器，以取得性的满足，有的还伴有自慰。露阴癖一般不会有进一步性活动的要求。

张文华有严重的自责心理，总是觉得自己是罪恶的，但是无法抵制性冲动的诱惑，和不当性行为露阴带来的心理快感。张文华说：“每次做完坏事，我都深深自责。如果她们是我的姐妹，一定会替我感到羞耻。但我还是克制不住，所以每隔几天我都会做一次坏事。”

其实，露阴是男性心理退化或性心理不成熟的表现。露阴癖的发生可能和家庭早期的不当性教育密切相关，同时和儿童的人格发展及性格特点有很大关系。对于幼儿和儿童，当他们袒露“小鸡鸡”时，不会觉得不自在或者难为情，甚至有时被认为是可爱的举动。但男孩长大后，虽然身体和智力已经发育成熟，而露阴行为却体现出他们的心理还处于幼年时期，简单地认为女性都愿意观看并欣赏自己，即使挨骂或受到指责，却仍以为她们是表面拒绝、内心同意。还有些男性有严重的“阉割情结”，时不时要向别人炫耀“我是个完整的男人”。

和张文华性格内向、不善表达一样，露阴癖者大都不善于交际，尤其在女性面前表现腼腆、拘谨，这种个性更使他们难以以成熟的心态面对现实生活中的困难和性压抑等。

许多性心理障碍患者并没有明显的人格缺陷，只是单纯地出现性心理障碍表现。因此，性心理障碍仅指单纯的性方面的心理障碍。

另外一种常见的性心理障碍是男性的窥阴癖。一些男性在暗中窥视女性裸体或性活动，以取得性满足，伴有当场自慰或事后的自慰。首次一般出现于 15 岁前，成年后若还发生这样的行为，则可以确诊为窥阴癖。

30 岁的王华军是一名公司职员，每天在上下班的公交车上总喜欢将自己的身体紧贴在旁边的女性身上。只要一碰到女性乘客的身体，尤其是臀部就感到很强的性冲动和兴奋。

王华军深为自己的行为感到痛苦甚至厌恶自己，但是每次看到拥挤的公交车就无比兴奋，控制不住地凑到女孩的身边。

王华军就是摩擦癖患者。

摩擦癖男性在拥挤场合或乘对方不备之际，伺机以生殖器摩擦和触摸女性身体的某一部分，以达到性兴奋的目的。

性心理障碍也表现为性身份障碍，持久和强烈地对自己的性别感到痛苦，渴望变性；或坚持自己不是目前的性别身份，而经常穿异性的衣服，心理学上称为“易性癖”与“异装癖”。还有一些性心理障碍，常见的如借助外物满足性欲的恋物癖，必须虐待他人才

能获得性满足的施虐癖，以及喜欢对方在性活动中虐待自己的受虐癖等。

同性恋不属于性心理障碍疾病。

所有的性心理障碍，都必须是持续出现 6 个月以上的症状，同时排除了其他心理障碍之后才可以确认。偶尔的恶作剧、行为艺术等并不属于心理障碍。

性心理障碍者并非道德败坏，他们的生活和一般人没有什么差别，和常人的道德伦理观念也无异。因此，他们会对自己的性心理障碍引起的不当行为深表悔恨，尽量改正，但却屡改屡犯。

性心理障碍者也非性欲亢进，相反，他们多数性欲低下而且对正常的性行为不感兴趣。他们大多不愿结婚，有些虽然结了婚，夫妻性生活也极少或很勉强。

多数性心理障碍者在工作中尽职尽责，态度认真，常收获好评。许多人表现内向、羞涩、寡言、不善交际。像张文华和王华军，都是性格内向、不善言谈的人，在学校和工作中的表现都不错。

目前常用的治疗方法以心理治疗为主。性心理障碍者要坚信自己能克服这个困难，下定决心停止摩擦、露阴。决心一旦明确以后，在很大程度上问题就解决了，之后需要一些必要的手段和技巧：除非必要，尽量少触摸自己的身体；缩短洗澡时间；不赖床，睡醒即起；减少独处的时间，多参与集体活动；如果产生异常的性冲动，马上转移注意力，起身离开去参与其他活动，比如烹饪、运动等；远离不健康的书籍和网络；接受心理治疗。

如果遭遇有性心理障碍的人，女性不必惊慌失措。假如遇到露阴癖，有两种相对合适的应对办法，要么大声尖叫，要么从容走开，尽量不要试图去刺激他的情绪或者打击他的自尊，以免遭遇其他伤害。

而对于摩擦癖和窥阴癖，则需要坚决制止，迅速离开，并且大声警告。



女性怎样避免遇到露阴癖等性心理障碍者给自己心理上造成的阴影呢？多看书、多学习，用丰富的性心理知识充实和武装自己的头脑，在遇到露阴癖患者时就能够做到镇定自若，从容不迫，事后也更加容易想得开，仅仅把它当做生活中的小插曲而已。

灾难后，为什么会有反应障碍

引言

创伤后应激障碍，是对重大生活变故的一种异常的精神反应。它是一种延迟性、持续性的心身疾病。由于受到异乎寻常的威胁性、灾难性心理创伤，导致延迟出现和不能缓解的心理障碍。简而言之，创伤后应激障碍是一种遭受精神或生活创伤后的心理失衡状态。

梁珉雅是个 15 岁的品学兼优的女孩，半年前被误解偷拿同学的计算器。虽然后来事实证明了梁珉雅的清白，老师和同学也都向其道歉，但还是让她感觉自己无法在原来的班级继续学习而转学。这半年来，她情绪低落、抑郁、孤僻、精神涣散、精力无法集中，学习成绩一落千丈，夜晚噩梦连连，身体也每况愈下。

心理医生告诉我们，梁珉雅的这种现象属于典型的创伤后应激障碍，需要进行心理治疗。那么，什么是创伤后应激障碍呢?

导致产生创伤后应激障碍的事件，是人们经历或目睹威胁性的事件，这类事件包括战争、地震、严重灾害、严重事故、被强暴、受酷刑、被抢劫等。经历这类事件的人都会感到痛苦至极，常引起人的极度恐惧、害怕、无助。对梁珉雅来讲，被同学和老师误解击垮了她的自尊心和自信心，是严重的创伤事件。

许多经历创伤后的人很快就能恢复正常的生活，但一些人却会因应激反应之后久久

不能恢复，甚至会随着时间推移而更糟，这些人可能会发展成创伤后应激障碍。20% 的女性在经历创伤事件后会发展成影响深远的创伤后应激障碍，她们通常会在梦中重现场景，并伴有睡眠困难，困在自己的事发现场走不出来，并与周围的人疏远。这些症状严重影响正常的生活。

创伤后应激障碍在企业管理人员、大中学老师、驾驶员、具有 A 型性格的人中比较多见，其中心理素质较差和较为固执的人更易罹患。

海湾战争中，伊拉克导弹袭击以色列引起伤亡，有四分之一的士兵发生心理障碍；袭击期间，有许多人由于惊恐，不知所措，产生幻觉，心理反应异常而丧失战斗力，顿时溃不成军。

战争心理应激，也是创伤后应激障碍的一种，它的发生与战斗应激的强度密切相关。战斗持续时间越长、伤员越多，应激障碍的发生率就越高。在艰苦的环境和条件下，比如疲劳、饥饿、冷、热，以及伤亡率高、战争前景渺茫等，也易引发战争性心理障碍。

应激障碍与个性因素有关，梁珉雅就是一个紧张、情感压抑型的女孩，较易发生创伤后应激障碍。此外，遗传因素对应激障碍的发生也有重要作用。

梁珉雅创伤后应激障碍的核心症状有：重新体验、回避和警觉性增高，分别表现如下。

一、重新体验。表现在重大创伤性事件发生后，人们反复在心中重复经历创伤性体验。他们常常以非常清晰的、极端痛苦的方式进行着这种“重复体验”，包括反复出现以错觉、幻觉、幻想构成的创伤性事件的重新体验。例如，梁珉雅仿佛又完全置身在创伤性事件发生时的情景，重新经历事件发生时所伴发的各种情感，如羞辱、委屈、苦闷与压抑。在面对或者接触与创伤性事件有关联或类似的事件、情景或其他线索时，如教室、老师等，会出现强烈的心理痛苦和生理反应。

梁珉雅在创伤性事件后，在梦境中频频出现内容非常清晰的与创伤性事件明确关联的场景，并产生与事发现场相似的情感体验。她常常从梦境中惊醒，醒后继续主动“延续”被“中断”的场景，并产生强烈的情感体验。

二、回避。回避的内容不仅包括具体的场景，还包括有关的想法、感受和话题。在误解事件发生后，梁珉雅对与创伤有关的事物采取回避的态度。她不愿提及有关事件，甚至出现相关的“选择性失忆”。梁珉雅似乎希望把这些“创伤性事件”从自己的记忆

中“抹去”。

在遭遇创伤性事件后，许多人也存在着“情感麻痹”的现象。从外观上看，他们给人以木然、淡漠的感觉，与人疏远、不亲切，害怕或不愿意和别人有情感的交流。自己也感觉到似乎难以对任何事物产生兴趣，过去热衷的活动也无法激起参与的情绪，感到与外界疏远、隔离，甚至格格不入，感情淡漠，对未来缺乏思考和规划，听天由命，甚至觉得万念俱灰。

三、警觉性提高。不少人和梁珉雅一样出现睡眠障碍，难以入睡、易惊醒、易发怒、易受惊吓，以及难以集中注意力等症状。

心理专家建议，了解一些相关信息可以帮助创伤障碍者了解自己的心理状况，减轻躯体症状和心理折磨，同时有助于疾病的康复。

首先，了解应激障碍的知识。要相信自己不是孤立无援、脆弱或者失常的人，相关身体和心理反应是人类对于灾难的正常应激机能。

其次，勇敢地和家人、朋友、医生讲述自己的感受和症状，与患友们建立联系，彼此支持。有时可能会产生自杀念头。当有这种念头时，要及时告诉信任的家人和朋友，必要时要借助心理医生的指导。有的地区已有自杀干预热线，请一定使用这些帮助。

再次，保持健康饮食与足够的睡眠。使用洗澡、听音乐、深呼吸、沉思、做瑜伽、祈祷或锻炼等方式来放松，也可以更投入地工作或参与社区活动，转移注意力。

最后，当一种方法不再能够有效控制症状时，应该马上向心理医生或心理专家寻求帮助。



创伤后应激障碍，是对重大生活变故的一种异常的精神反应，是一种遭受精神或生活创伤后的心理失衡状态，常见于心理素质差、较固执的人群。

Part 10 犯罪心理学

犯罪心理学是一门研究犯人的意志、思想、意图及反应的学科，和犯罪人类学相关联。主要深入研究的部分在于“是什么导致人犯罪”的问题，也包含人犯罪后的反应，在逃跑中或在法庭上的。犯罪心理学家也可以作为证人，帮助法庭了解犯人的心理。作为公民，有必要了解犯罪心理学，一方面增长心理学知识，了解心理学如何在刑侦和审讯中发挥效力；另一方面，掌握犯罪心理可以有效保护自我权益，最终维护心理和谐以及社会稳定。

犯罪是天生的吗

引言

“我也有同情心，但好像被什么阻挡了，”杜根说，“我不知道那到底是什么。”杜根因强奸杀人被判入狱。他很聪明，智商超人，但是个情感麻木的人。他告诉心理学家，“在监狱中度过的四分之一个世纪里，我似乎产生了一点点懊悔感。”

犯罪学家一度非常希望揭示人为什么会犯罪，谁会甘愿冒天下之大不韪而破坏社会规范和道德底线，去行凶杀人，剥夺他人生存的权利。生物学家和心理学家提出了不同的观念。

曾经甚嚣尘上的“颅相说”与“基因决定论”，认为人的头颅形状及基因决定了他是否会犯罪。但事实和科学研究完全批判了“颅相说”，同时也不完全支持“基因决定论”。

1870 年，担任监狱医生的龙勃罗梭观察一名意大利罪大恶极的恶势力头目的头颅和体貌，总结出罪犯具备的一些生理特征。

这些体貌特征包括：体毛稀少或没有，手指脚趾发育畸形，双眼歪斜，颌骨巨大且颌面骨突兀高耸，额头宽阔且扁平，眉骨高高隆起，眼窝较深，牙齿交错排列不整齐，耳朵非常大或者非常小。

龙勃罗梭的“颅相说”一经提出就受到科学家和大众的反对，因为仅从外貌特征来分析甚至预测一个人是否会犯罪是很不可取的，也是经不起推敲的。毕竟每个人的外貌

均不相同，具备一个或若干个上述特征并不奇怪，也和犯罪没有直接关系。

“基因决定论”认为具备暴力倾向的人体内有一种特殊的基因物质，这种基因决定了此类人容易出现暴力行为而犯罪，有高度风险。

2006 年的一天，沃德洛普等妻子带孩子过来共度周末。他和妻子感情不和，当妻子告诉他要和一位女性朋友离开时，他愤怒了。沃德洛普向妻子的朋友开了 8 枪，并敲开了她的大脑。他又找出一把刀追赶妻子，切断了她的手指，砍了妻子数刀。

沃德洛普因谋杀被判入狱。心理学家认为他携带了一种高危险基因。具备这种危险基因的人，在特定环境下容易发展成暴力倾向而伤害他人。

但是并不是所有携带危险基因的人都有暴力倾向。沃德洛普表现出暴力性，不仅和其暴力基因有关，还因为他有童年被虐待的生活经历。科学家将这种高风险基因称为“战斗基因”，它的作用是调节大脑的五羟色胺。而生理学研究表明，五羟色胺和人的情绪体验以及表达有直接的关系。

也就是说，危险基因间接调控着人的情绪。因此，具备“战斗基因”的人对自身的情绪难以控制。正如沃德洛普所说，他在杀人的时候把自己“丢了”，意思是说，在情绪的冲动下，他完全被愤怒情绪所奴役，失去了理性与理智，根本没有意识到那是一个活生生的人，而且是自己的妻子。

一个人携带了危险基因也不足以必然导致犯罪或者暴力倾向。在很优秀的人身上，也发现了“战斗基因”，但他们能够恰当地管理情绪，并在遇到不顺心事情的时候理性地处理，找到问题的症结并解决掉，成为快乐、幸福的人，不被愤怒情绪或者抑郁情绪所绑架。

被学术界和各应用领域接受的是犯罪“后天学习论”。

犯罪学家萨瑟兰指出，人的犯罪行为是后天学习得来的。人在和他人的亲密接触中，学习到他人犯罪的动机及技巧，也就是为什么原因而犯罪，以及如何做违法的事情。在与他人交往的过程中，如果犯罪的思想接触较多，则其内心犯罪的想法就战胜了守法的张力，在外界环境的刺激下容易做出犯罪行为。

是否发生犯罪行为与接触犯罪想法及行为的时间长度、频度等有关系。“后天学习理论”可以解释为什么在犯罪高发区生活的孩子，犯罪的可能性较在中产阶层聚居区成

长的孩子高出不少。正是孩子所接触的环境影响了他们的观念，每天接触犯罪，甚至被动参与犯罪的孩子，其内心的违法观念更多、更强烈。

同时，“后天学习理论”也可以解释为什么很多罪犯在出狱后变得更加邪恶，甚至学会了所有的犯罪行为。这是因为如果一个盗窃犯在狱中和抢劫犯关系密切，在日常的接触中，就无形中学会了他们的思维方式，以及抢劫的动机，了解到他们抢劫的细节。这种不良的学习使得他们在狱中接触到形形色色的罪犯，而降低了其内疚感和罪恶感，甚至有将犯罪行为合理化、正当化的可能。

基于在恶劣环境下的密切接触和相互模仿，小部分出狱的罪犯不但没有改造成新人，反而变得更加十恶不赦，变本加厉地危害社会。

另外，家庭环境是另一个在社会环境下发生作用的小环境。如果一个家庭中父母的犯罪思想较多，势必无形中影响孩子的观念。在和父母的朝夕相处中，孩子默许甚至习惯和学会了父母的行为，为以后的犯罪埋下了种子。

情感匮乏是犯罪的另一大诱因。情感障碍者一般不能很好地识别和理解他人的情感，甚至不能管理和控制自身的情感。他们情感淡漠，与外界缺乏情感的共鸣，对他人的痛苦丧失同情，也不能理解他人的想法，只是一味地胡作非为导致他人的痛苦。



一个人的相貌、体征和是否犯罪无关，而基因和早期的成长史，
以及外界环境的综合作用则决定了一个人犯罪的可能性的大小。

人质缘何爱上劫匪

引言

人质是绑架和劫持犯罪中的受害者，理应对劫匪恨之入骨。但现实案件中，却发现了很多人质不但不恨劫匪，反而帮助其逃命，甚至爱上劫匪的离奇事件。

1973 年的瑞典斯德哥尔摩发生了一件令世人震惊的事情，引起了诸多领域学者的兴趣。

8 月 23 日，两名全副武装的劫匪闯进了斯德哥尔摩的一家银行并疯狂地扫射，然后劫匪劫持了四名银行工作人员，其中有三名是女性。人质被关押在银行的保管库中，劫匪向警方提出释放其同伙的要求，如果警方不答应让他们的同伙安全离开瑞典，就将人质一个一个打死。

六天后，警察终于打通了银行的保管库，将人质和劫匪驱赶出保管库进入狙击手的射击范围。奇怪的事情发生了，四名人质竟然没有设法逃离现场，而是包围劫匪将其保护起来，使其不被狙击手击中。

最后人质拒绝为警方提供证词，以定劫匪的罪，甚至有一位人质宣称她爱上了一名劫匪，要等他释放后和他结婚。



人们无法理解人质的行为，只能姑且认为这是一种新型的心理疾病。因其发生在斯德哥尔摩，因此被命名为“斯德哥尔摩综合征”，也被称为“人质情结”。

“斯德哥尔摩综合征”表现为对绑架者产生依赖，甚至信任。后来用它统称受害人出于对罪犯的情感和感情，甚至出手帮助罪犯的现象。

“斯德哥尔摩综合征”在劫持事件中频频发生。经常有警察诧异于“人质不但不逃跑，还帮助劫匪设置路障，阻止警察的搜查”，“有的妇女还帮着劫匪装子弹，为劫匪提供便利和警察交火”，“人质竟然用身体掩护劫匪逃离，不然我们的狙击手早就打中劫匪了”……

在被劫持的危险关头，人质觉得自己的性命安全掌握在劫匪手里。而劫匪只是想要从银行得到钱，或者从政府得到他们想要的自由和权利，不会伤害人质。人质认为自己是安全的，但是前提条件是必须配合劫匪达到他们的目的。

人质想要活命，所以希望劫匪如愿以偿后释放自己，因此在这个时期，人质和劫匪是性命相关的，只有劫匪成功突围自己才有活命的希望。这个时候，人质将自己的全部希望寄托在劫匪身上，他们成了拥有共同命运的一体。

这时，人质会认为劫匪和自己站在同一个战壕里，自己必须是保证劫匪成功的一份子，挺身而出保护劫匪的安全。所以就出现了发生在斯德哥尔摩的怪异景象：四名人质围着劫匪，以免其被狙击手射击。

有时人质受到伤害也要支持劫匪战胜警察，来换取自己的生命安全。

法国航空 139 次航班在 1976 年被恐怖分子劫持到乌干达的一个机场。

在这个过程中，劫匪凶狠地殴打乘客，令人们感到很恐惧，但是当恐怖分子的头目站出来说话的时候，机舱里却爆发出一片热烈掌声。

“只有当人们单纯地想要活命时，人是最单纯的，最容易被骗的。”一名经历过此次劫持事件的女性这样回忆当时大家面对劫匪时的心情。

乘客们没有忘记自己是在被劫持的飞机上，也清醒地知道自己的生命掌握在劫匪手里。只要看到劫匪在和政府的交涉中占据上风，人质们就很兴奋，甚至大力支持恐怖分子的行动。这也是典型的“斯德哥尔摩综合征”。

一般来讲，人质产生“斯德哥尔摩综合征”，必须具备四个条件。

第一个条件是劫匪控制了人质的人身安全，并且让人质了解到只有在劫持事件成功

后才能得救，也就是说人质是没有其他出路的。

第二个条件是劫匪控制了人质的思想，并且切断了人质了解事态发展的信息来源。在被劫持后，人质唯一能够得到的信息全部来自于劫匪所传递的信息。在通信被切断后，了解营救进展的唯一方式只能和劫匪当面交谈，这种信息的唯一来源就成为人质最后的救命稻草，而舍不得丢弃。

第三个条件是劫匪需要施点小把戏给人质看。“我们劫持了你们，但是我们会在这段时间内好好地照顾你们。而且，我们不是想要谁的命。各位只要和我们配合，就能安全回家。好了，这是大家的晚餐。”看吧，这顿晚餐虽然是最劣质的盒饭，但却是人质眼中的救命粮食。有饭吃让人质觉得自己得到了优待，“一般劫匪都会打骂人质甚至杀掉人质。但是这次遇到的劫匪人都挺好的，还有可口的饭菜吃。”

第四个引起“斯德哥尔摩综合征”的条件是让人质确信生命正在受到威胁。这种威胁迫使人质感到恐惧，而产生对劫匪心理的依赖。人质很清楚，想要活着回家，就必须小心翼翼地满足劫匪的所有要求，和他们同呼吸，取得突围的胜利。

另外，也有一种可能性：人质在和劫匪的朝夕相处中，真的找到了从其他人身上难得的朋友的感觉，至少劫匪愿意和自己朝夕相处，共同面对同样的处境和“敌人”。而在平日的生活中，人质可能很少有机会这样亲密地接触一个人。这种亲密感让人质从内心感到满足和舒服，不想失去这种感觉，所以会继续和劫匪“同命运共呼吸”。



在被绑架这样的应激状态下，人质认为自己的性命掌握在劫匪手中。为了活命，人质会依靠劫匪，希望他们行动成功，因此会帮助劫匪逃脱警察的抓捕，甚至协助劫匪战胜警察。人质想要活命，所以希望劫匪如愿以偿后释放自己，因此在这个时期，人质和劫匪是性命相关的，只有劫匪成功突围自己才有活命的希望。

女性犯罪为何如此冷酷

引言

女性犯罪者一般文化程度较低、收入低，并且家庭地位和社会地位较低，属于典型的弱势群体，在特定状况下，这些因素致使其从受害人变成残害他人的人。

女性是柔弱的，甚至应该是娇贵的。面对残酷的犯罪事实，我们不得不惊叹于她们的转变。那么，是什么因素导致了女性的冷酷，经历了什么样的心理煎熬使她们走上了犯罪的道路？

王晓梅和张建刚的 15 年结婚史就是 15 年的家庭暴力史。

张建刚是个泥瓦匠，平时和村里人一起在外打零工维持生计。他脾气暴躁，经常因小事和人吵架，甚至大打出手。在家里他也频频大发脾气，一生气就打老婆和孩子。每个月总有七八回打得妻子跪地求饶才肯罢休，做菜淡了、没马上添酒、衣服不在手边等都是被打的原因。

起初王晓梅求助于公婆，公婆总训斥她没有伺候好他们的儿子。在他们看来，媳妇就该做牛做马而且要无怨无悔。王晓梅心里充满了愤恨，她要靠自己跳出苦海。

有一天趁着张建刚喝得烂醉如泥，王晓梅举起了沉重的榔头……

“我是被逼的”——面对审讯，王晓梅一直重复着这句话。

女性认为自己体力较弱，不敢和丈夫直接对抗，而会采取其他方式，如在丈夫熟睡或者深醉失去抵抗力的时候下手。

调查显示，大约 70% 的女性杀人案件是因为不能忍受长期的家庭暴力，而对丈夫举起了屠刀。这些女性走入了家庭暴力犯罪的怪圈：从被虐待的受害人变成了杀人犯。

女性在婚姻中对家庭生活有较高的期待，比丈夫追求更多的精神和心灵共鸣，更喜欢被照顾和关爱的感觉。因此，妻子在家庭中的感情投入也较多，更希望通过两人的努力维持家庭的和睦。当遭受丈夫毒打、侮辱等身体和心理的伤害之后，她们心中最初的爱意则一天天转变成仇恨而积压在心底。

面对家庭暴力、被丈夫虐待，很多妻子选择了忍受，仅有 20% 左右的女性曾经求助于公婆、娘家人、朋友或者相关机构。但是其中的大多数求助者都被他人忽视，没有得到有效处理。“这是你们的家事，我管不了”，或者有人帮忙调解一下矛盾，但没有根本解决问题，家庭暴力依然存在。

经历家庭暴力的妻子，大多数生活在农村或者是进入城市生活的务工者，她们中的大多数人文化水平不高，收入较低，或者没有经济来源，主要依赖于丈夫的收入生活。因此，在家庭生活中处在相对弱势的位置，更需要丈夫的理解和关爱。

另一方面，受“三从四德”的封建思想影响，有些丈夫认为妻子是他的附属，应该对他百依百顺，忽视和漠视妻子的感受和需要，认为“男人打老婆天经地义”。在这种思想的主导下，妻子没有按照他的想法做事情，比如做菜不合他的口味、没有准备出门的衣服、买化妆品贵了、在外没给他长面子等都是丈夫毒打妻子的理由。甚至，只要他不开心就会动手打人。还有一些人习惯酗酒，只要喝酒就会无缘由地打骂妻子。

妻子被打骂后，缺乏合理的救助方式，独自默默忍受。长年累月的折磨，让她们对丈夫和家庭的爱渐渐散了、少了、消失了，最终剩下的只有愤恨和逃避这种非人生活的念头。

一般来讲，惯于对妻子施加暴力的男人也会虐待父母、子女，甚至邻居和其他人，因此人们觉得他们死不足惜，而对妻子报以同情。有时，父母和邻居还会参与杀害家庭暴力丈夫的过程。

侯西花是个进城务工的妇女，因为缺乏特长和技能，经历了若干次拒绝之后，她感到在城市扎根的无望而失望之极。经老乡介绍，她认识了“神通广大会赚钱”的王亚虎。

王亚虎指点侯西花只要从火车站或汽车站介绍一些女孩进入公司，就能赚到钱。侯

西花不知道这家公司是做什么的，半信半疑，但迫于生计，她接受了王亚虎的建议，以介绍工作为名，从火车站带来一些外地来的女孩。

侯西花后来知道自己是在帮助人贩子拐卖女孩，被她带回来的急于找工作的女孩被拐卖到偏僻的山区。在利益的诱使下，侯西花鼓动三个老乡参与进来，成为拐卖团伙的主要成员。

法理难容，侯西花终被绳之以法。

侯西花当初进城着急找工作，只要有人说有工作，就愿意跟他走，没有丝毫的警惕和戒备，被人数次骗过中介费。她经历了痛苦的煎熬，打过几份短工都因工资太低无法维持生存而放弃。花光了身上的钱之后，她曾捡过别人的剩饭吃，这种痛苦让她不忍回忆。

在清楚自己其实是在拐卖女孩的时候，侯西花犹豫过也后悔过，但是没钱的滋味让她恐惧，她希望过得舒坦，所以最终没有停手。她和团伙中的其他人一起参与拐卖妇女三十多人而被判刑。

侯西花是一个进城务工的弱者，她的冷酷和自私在数次被骗后被无限放大，开始无视和自己一样的弱势群体的利益，变成了残害他人的恶魔。

王晓梅和侯西花从受害者变成害人者，这种模式是女性犯罪者的一个特征。被迫忍受家庭暴力直到暴力反抗，被人骗钱而最终拐卖人口或者参与诈骗的人最初也尝到了被伤害的滋味。作为弱者，她们想要变得强大，而在有限的理解能力中，只有打破这种局面才能逃离危害，因此成为了害人者。

缺乏法律意识，让她们不懂得依靠法律保障自己的合法权益而最终成为凋谢的玫瑰，走上了犯罪之路。



女性犯罪者通常具备三个特征：文化低、收入低、地位低，属于弱势群体，容易被他人利用。上当受骗后，因为缺乏法律意识，让她们不懂得依靠法律保障自己的合法权益而最终成为凋谢的玫瑰，走上了犯罪的道路。

连环杀人犯，隐藏的暗夜幽灵

引言

连环杀手的家庭结构一般是健全的而家庭功能不完备的。也就是说，他们成长在一个父母健在或者至少有养父母的家庭，但是并没有从父母或者养父母那里得到其他孩子拥有的幸福童年，有的只是被虐待和忽略。

1888 年的伦敦白教堂区飘荡着一个人称“开膛手杰克”的幽灵。他在 3 个月内杀害了 5 名妓女，采取的杀害方式极其残忍——割喉，然后肢解。更离奇的是，他不断地向警局寄信，并且寄去受害人的残肢以挑战警察。但是至今，他是谁仍然无人知晓。

像杰克这样的连环杀手，具备一些基本的特征。比如伤害对象固定，犯罪动机固定，而且手法固定。对杰克的猜测很多，一般认为他的杀害对象为妓女，手法是开膛，而动机却需要留待他本人揭晓，通常推断为因仇视妓女而为。

在此，我们不关注更多的连环案件，主要探讨一下形成连环杀人的一些潜在的规律。

相关分析显示，连环杀手一般都有一个虐待狂式的父亲，他在家里飞扬跋扈，不允许任何人有不同的声音和观念。

因绞杀 33 名无辜者而被判刑的小丑连环杀手 John Gacy，他的父亲是个有严重暴力行为的酒鬼，经常殴打妻子和儿子，甚至曾为了惩罚 Gacy，射杀了他的爱犬。Gacy 经

常被父亲训斥是失败者、同性恋，没有男人气概。

在压抑的环境下长大的孩子，表面看起来是一个偏女性化的弱者，但是内心压制了多年的男性化特征总需要一个发泄渠道。在多种因素的作用下，Gacy选择了罪恶地杀人，在他绞杀比自己年轻的男性受害者时，他还鼓励他们勇敢地迎接死亡。其实，这正是他内心对父亲虐待的反抗。

另外，连环杀手大都有一个引导其形成错误性观念的家庭环境。

连环杀手Kallinger由养父母带大，他们是天主教徒，在6岁时给其做了疝气治疗手术，但是养母告诉他“手术是为了抑制你的阴茎的成长”。显然在养父母看来，性活动和性器官都是肮脏、污秽的。而Kallinger学会了压抑自己的性欲望，转而通过纵火来发泄。

在不健康的性教育中造成了连环杀手错误的性认识和观念，因此，多数连环杀手的恶行都和性有直接或间接的关系。开膛手杰克就是因为接受了类似的清规戒律，认为妓女是肮脏的，是社会的蛀虫，他要消灭她们，而成为专门杀害妓女的幽灵。

那么，为什么这些杀手幼年都有母亲或者继母，却还会发展成感情淡漠、对人没有感情的冷血者呢？这和孩子的心理需求有关系。童年的孩子不光需要衣食的照顾，更需要怀抱的温暖和家庭的关爱。

心理学家哈洛的一项实验能够很好地证明这一点。

哈洛做了两个猴子妈妈的模型，一个是铁丝做成的妈妈，身上有奶水，另一个妈妈身上覆盖着厚厚的绒毛毛巾，但是没有食物。

哈洛猜想小孩子会喜欢铁丝妈妈，因为铁丝妈妈身上有奶瓶。

结果出乎他的意料。小猴子只有在饥饿难忍的时候才会跳到有奶水的铁丝妈妈身边，快速吃完奶水，又马上跳回没有奶水的毛巾妈妈身上，并且紧紧地依偎在它的身边，就像躺在真的妈妈怀里一样。

哈洛的实验表明，幼年的小猴子更希望温暖、柔软的妈妈，而不是冰冷的铁丝妈妈，即使它有奶瓶。小猴子更渴望妈妈温暖的抚摸和拥抱，而不仅仅是提供奶水。

人类和猴子一样，只有能够提供给孩子安全感、自由感的家庭环境才能让他健康、快乐地成长。而在虐待狂父母家庭长大的孩子，经常被遗忘甚至被遗弃给他人，孩子丝毫感觉不到来自父母的温暖，从而学会了在虐待中忍受痛苦，并且压抑自己的各种情感。

久而久之，经常被虐待的孩子将失去感知他人和自身情感的能力，情感淡漠、冷酷，成为连环杀手冷血的特征。

成长环境造就了人的性格。经常虐待孩子的养父母也会虐待小动物，这些举动都被孩子看在眼里。当孩子自己经受虐待时，内心的压抑和反抗就表现为虐待比自己更弱小的对象，也就是小动物。而连环杀手一般都有虐待动物的习惯，一方面发泄他们受虐待的压抑，另一方面在看着小动物被虐待痛苦地死去的过程中感受到掌握他人命运的快感。如此，经历的虐待场面多了，就不再对鲜血感到恐惧。因此，虐待小动物可以看成是连环杀手在危险劣迹前的练习。

除了虐待小动物，连环杀手一般还有另外两个特征：纵火和尿床。纵火是发泄压抑的性欲和内心被克制的其他欲望，比如仇恨和愤怒。而尿床则是一个隐藏较深的现象，显示着他们不愿意长大的内心想法。有调查显示，六成以上的连环杀手在青春期之后还有尿床的经历，甚至有人一生都在湿漉漉的床单的陪伴下度过。

连环杀手不是为了谋财而杀人，而是源自内心的某种心结。因此，虽然连环杀手的伤害对象是随机的，但是一定是具备某种共同特征的人。另外，连环杀手的杀戮不属于激情犯罪，而是长期的、隐蔽性较强的犯罪，甚至杀手们看上去是正常或者很正面的人物，这个特征帮助他们躲过了警察的抓捕。

连环杀手的杀戮不会自行停止，他们有强烈的杀戮欲望，无法自控。要想遏制他们的恶行，只有抓捕他们。



一般来讲，连环杀手对某种事物所代表的意向怀有深刻的仇恨和敌意，因此他们的伤害对象基本是固定的，比如针对妓女等弱势群体的杀戮。被害者在杀手内心代表了一定的意向，而杀戮方式也能体现他的内心世界。

服从的危害：迷失的好人很凶狠

引言

青春期的孩子，因为希望攀附于某个权威个人或者团体，这种相对弱势的心理姿态就必然导致他们最终容易屈服于权威人士的意志，失去基本的判断力，即使是无理的要求也会刻意满足。

18 岁的汪佐阳是个品学兼优的孩子，在学校是老师眼中的好学生，乖巧、听话、不惹事，在家里是父母的好儿子，懂得体贴，心疼爸妈，是家里的开心果。

可是就是这样一个人见人爱的好孩子，却在上个月和表哥，把一个 10 岁男孩的脑袋打破了个大口子，而打人的起因仅仅是小男孩不小心撞了表哥一下。

为什么大家眼中的好孩子一下就闯了大祸？为什么一个平时乖巧的孩子忽然变成暴力十足的狂徒？为什么？

其实，这种情况并不少见。我们经常看到或者听到某个大家眼中的好孩子，突然因为盗窃或者抢劫等被判入狱。这恐怕和他们年轻、没有是非观、缺乏判断力，更不会拒绝所谓“大哥”、“权威专家”的要求有关。

耶鲁大学的心理学家米尔格拉姆（Milgram）的服从实验能够从一定程度上揭示好孩子变坏的原因。

米尔格拉姆招募了一批志愿者担任判官的角色，这些志愿者都是善良、懂事的在校大学生。实验开始，研究人员和志愿者看着一名由实验人员假扮的“学生”进入一个房间，在“学生”身上接上电极。然后，志愿者和研究人员回到另一个房间。

“学生”的任务是从若干单词中挑出一个正确的，一旦答错了，志愿者就可以控制面前的电极开关，给予“学生”15 伏到 450 伏的电击。实际上，“学生”早就离开了屋子，实验人员播放录音代替“学生”的回答。

根据录音的答案，志愿者对“学生”做出电击。超过 150 伏时，“学生”尖叫着要求退出实验；达到 300 伏时，“学生”发出痛苦的嚎叫；而超过 330 伏时则没了声音，代表“学生”已经被电击折磨得失去了知觉。

这个结果出乎心理学家的意料。因为以我们的生活常识，超过 220 伏的电压就属于高危险电压，有致命的伤害，但是仍然有 65% 的志愿者选择了最高强度 450 伏的电击，真是不敢想象。

实验开始前，米尔格拉姆让每位志愿者填写问卷调查，询问他们有多少人愿意对“学生”施加高强度的电击。问卷调查结果显示，几乎没人愿意对实验对象进行高强度的电击，符合道德和常理的要求。

实验开始后，米尔格拉姆要求志愿者一直增加电击强度，到了 330 伏的时候，很多志愿者犹豫要不要再加。这时候，研究人员会要求志愿者继续增加电击强度。最后的实验结果表明，有 65% 的人最终选择了对“学生”施加 450 伏的电击，并且持续了三次。

那么，为什么志愿者会听从研究人员的话，而电击一个无辜的“学生”呢？原因在于，在志愿者来看，心理学家和实验研究人员属于权威人士。志愿者认为他们说的话应该是有道理的，是必须听从的。因此在实验中，大多数志愿者都在心理学家的要求下选择了更高的电压，违背了自己的原则和判断。

对“学生”施加高电压，是不道德和不妥的事情，这每个人都清楚。但是志愿者仍然完成了实验，说明他们对权威力量的认同感很强，即使权威人士传递了错误的甚至是危险的信号。

这些参与实验的志愿者也是具备正义感、有判断能力的成年人，但还是容易被心理学家的引导影响自我判断力，产生不道德甚至违法的行为。

如果说这个实验是模拟的，志愿者看不到“学生”的脸，没有体会到一个真实情境

下活生生的学生的痛苦感受，而只是对一个抽象的形象施加电压。那么，电击小狗的实验就更真实一些。

心理学家 Sheridan 和 king，在米尔格拉姆实验基础上做了改进，这次他们采用的不是演员或者录音，而是采用小狗来做实验。

实验中，小狗表现不佳就会被志愿者电击一次。小狗经受电击就会发出惨烈的叫声。

最终的结果表明，50% 的男性志愿者完成了整个实验，也就是逐步升高电压电击小狗。而女性的结果更是令人震惊——所有女性均完成了实验，她们按下了每一个按键，给予小狗最高强度的电击。

在这个实验中，面对哀号的小狗，仍有这么多人对它施加电击。还有一点好像和我们平常的认识不同：女孩子缺乏攻击性和暴力倾向，而且更喜欢小动物，却在实验中施加了更多次数的电击。这是因为女性在面对无理要求的时候，更愿意屈服于权威人士，表现出更听话的一面。这也在一定程度上解释了为什么我们平时看上去的好孩子，却突然有一天就对一个无辜的孩子加以拳脚，这是因为他在整个行为中一直接受着来自“权威”——比自己年龄大的同伴的怂恿。

知识点睛

好人有时候也会变得疯狂，让人难以接受，尤其是青少年集体性的犯罪中，经常看到学业成绩优秀、品德良好的孩子的身影。青春期的孩子，因为希望攀附于某个权威个人或者团体，这种相对弱势的心理姿态就必然导致他们最终容易屈服于权威人士的意志，失去基本的判断力，即使是无理的要求也会刻意满足。

人格缺陷：犯罪行为的心理大曝光

引言

心理专家指出，偏执型人格者经常会有被迫害、被跟踪、被利用的念头。因此，经常会描述一些其他人根本注意不到、觉察不到的信息，而这些信息经过他们的加工会变成看上去危险性极高的蛛丝马迹。

尚学文是一名工程师，和同事的关系素来紧张，经常因为琐事争辩，觉得他们和自己不在一个水平上，不能理解他的思想。因此，他一直在寻找能理解他、懂他的人倾听他对未来的规划及工作中的建议。同事们渐渐地疏远尚学文，不愿意和他有密切交往。而他则认为，“同事们缺乏远见卓识，不能理解我。”

尚学文一直怀疑小李在背后向领导说他的坏话，导致领导不满意他的工作，上个月还被扣了奖金。尚学文说：“曾经有一次，在经过总经理办公室时，我看见小李在和总经理说话，看到我经过就不说了。他一定在背后说我的坏话。”

上周，尚学文被总经理叫去谈话，他认为又是小李在作祟，他要摆脱这个小人。他摸出了水果刀走向小李……尚学文因为故意伤害罪被依法逮捕。

尚文学属于典型的偏执型人格类型，属于易发犯罪的人格类型之一。

因为小李曾经提醒过尚学文要注意工程设计中的价格预算，而被他认为是在给自己

找茬，甚至认为小李想要故意打压自己而抬高自身在部门中的地位和价值。因此，他对小李保持高度的警惕，自己的一举一动都躲开小李，免得他又窥探到什么信息，报告给领导。

对他人的好意保持广泛的猜疑，是偏执型人格者的主要特征。他们将别人好意的、善意的提醒视为敌意、敌对，对所有人保持强烈的警惕性和防范意识，经常怀疑有人要伤害自己，或者利用自己达成某种目的。

他们坚信有人要迫害自己，而身边没有人理解他的处境，因此认为只有自己才能打败迫害者。而且，他们认为要主动出击才能战胜敌人，所以他们会攻击一些被自己视为威胁的人。

偏执型人格者固守己见，完全听不进他人的劝告甚至善意的提醒，因此生活在自己的想象里。他们好争辩，但是又固执地坚持自己不切实际的幻想和想象。他们嫉妒心强，经常会捕风捉影，怀疑伴侣的忠诚度，而引起家庭纠纷和不合。

除了偏执型人格容易引起暴力犯罪之外，另一种与犯罪密切相关的人格类型是反社会人格。反社会人格者典型的特征是缺乏社会道德感，没有同情心。

在5岁的时候，胡加森就被家人发现有点不对劲，看到动画片中的小动物落水大喊救命，他却哈哈大笑。除了这类让家人费解的怪异表现之外，他还有一些古怪的行为，如喜欢玩火柴，并且经常划着了扔向女孩的头发，看着她们吓得四处逃窜而生出强烈的沉醉感。胡加森喜欢新鲜的东西，着迷于妈妈买回来的图画书，但没几天都被他撕成碎片。

长大后的胡加森依然有很多异于常人的行为。在短短三年内，已因盗窃罪进出监狱三次而仍不知悔改，甚至不觉得盗窃是错误的事情。他对生活没有任何规划，总是抱着过一天算一天的态度。最近，他被发现新添了一项恶习：骚扰女性。

胡加淼是典型的反社会人格。这类人格类型者对社会的危害极大，属于犯罪心理学认为的高风险性人格类型。

反社会人格者的社会交往是失败的。他们缺乏对他人内心世界的理解能力，虽然表面上看起来情感丰富，但不能和他人建立深层次的内心互动。

他们缺乏同情心，经常看着别人的痛苦大笑，更不会因为他人帮助了自己而心存感

激。即使他们的行为对他人造成了心理和生理上的伤害，他们也不会感到愧疚和懊悔。经常在报道中看到他们在庭审中一直保持微笑，甚至面对受害者及其家属也是毫无悔意。他们是缺乏感情的一类人。

成年的反社会人格者一般都有犯罪记录，法律的制约和道德的教诲对他们一点价值也没有，最终而屡犯不改，成为犯罪的高发人格类型。

反社会人格者冷酷、自私，不懂得为他人着想。他们有情感体验，可以去爱去恨，但是感情是淡薄甚至短暂的，因此很难建立长期、稳定的家庭关系。另外，由于他们对感情体验肤浅，其性行为总是轻浮而不正当，容易发生混乱的性关系，有悖于社会伦理道德。

一般来讲，异常人格来自于一个人早期的生活经历，主要和家庭的教养方式有很大关系。比如，偏执型人格者在生活中得不到认可，常被家人尤其是父母拒绝、指责和否定，从而形成多疑的人格特点；而反社会人格对社会缺乏责任感，则一般源于儿童或婴儿期母亲的失职，和孩子的感情交流不畅，缺乏对孩子应有的关爱。

可喜的是，部分反社会人格者在成年之后会逐渐修正其自身的思维和行为模式，或许是从社会生活中学到的道德规范发挥了些许作用。



学者总结反社会人格的特征为“七无”，即他们没有社会责任感、缺乏悔改心、没有恐惧心理、丧失罪恶感、缺乏道德观念、失去自制力、情感淡漠。

魔高一尺：我曾经成功骗过测谎仪

引言

“读脑大师”萨勒姆说：“当辛普森被问及是否和这起谋杀案有关时，他的回答是：‘我百分之百无辜。’说这句话时，他的眼睛以我见过的最长、最慢的方式眨了一下。”无疑，辛普森在说谎。

童话《木偶奇遇记》中的匹诺曹，只要一说谎鼻子就要变长一寸，变成长鼻子的木偶。当然，现实生活中不可能有一说谎话鼻子就变长的人。

据统计，普通人在每 10 分钟谈话中平均会说 3 个谎话。想象一下，按照这个说法，人类早就“进化”成了拥有数丈长鼻子的新物种。

测谎，是一个古老的话题。自有人类智慧，人就学会了撒谎。撒谎与测谎是一对孪生兄弟。测谎成为犯罪心理学研究的热点，测谎仪也应运而生。北宋时期，“包青天”曾用“灵蛇测谎仪”成功断案。

杨宗保的军队被辽兵围困，元帅庞吉素与杨家不和，故意不予救兵，致使宋兵全军覆没。杨宗保逃回开封状告庞吉公报私仇，而庞吉反告杨宗保好大喜功导致战败。争执不下，包公思索片刻说要用水坛中的灵蛇测谎，看看谁在说谎。

包公说：“灵蛇测谎的原理是：说谎者心虚，脉搏加快，体温升高，接近灵蛇便会被攻击，而说真话者内心坦荡，不会有什么变化，接近灵蛇时就不会被攻击。”说完，包公让人押来一名杀人犯做测谎实验，结果犯人当场中毒身亡。杨庞两人都同意用灵蛇

测谎。包公说，灵蛇测谎第二天才能进行。

次日，包公宣读了军令状令两人各自画押。测谎实验后，杨、庞均未被灵蛇咬伤，但是庞吉的手呈现出微红色。包公下令拿下庞吉。

原来，坛中的蛇是去了牙的无毒蛇，不会咬人。庞吉心中有鬼，怕被蛇咬伤，测谎前偷偷在手上涂了硫磺，当手伸进水里后就变成了红色。面对事实，庞吉只好低头认罪。

和现代测谎一样，包公在测谎前与被测者进行了一次漫长的交谈。

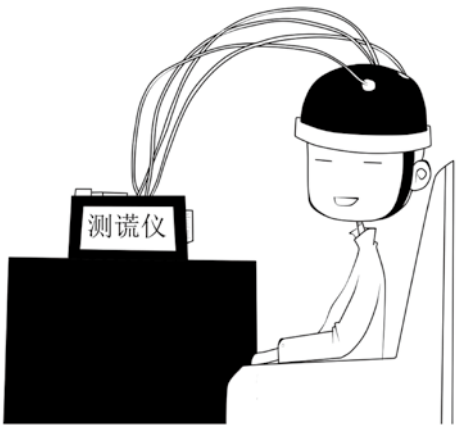
交谈的三个目的是：了解被测者的个性特点和诚实程度，以确定测谎时问什么问题及如何问；介绍测谎仪“不会出错”，使被测者确信测谎仪的确能辨别真话与假话。包公用杀人犯做试验，就是要让他们明白“灵蛇测谎仪”的权威性和可靠性。最后一个目的是警告被测者测谎是严肃的过程，从而增加撒谎者的恐惧感。签下军令状对其产生威慑作用，消除侥幸心理，促使测谎顺利进行。

“灵蛇测谎”过程具备了现代测谎的雏形，同时展现出了古人的智慧。

专业机构测谎的过程和形式与常规医学检查类似。皮肤电传感器系在手指上，测量皮肤电阻的变化；呼吸传感器系于胸部，测量呼吸的变化；脉搏和血压传感器戴在腕部或臂部，测量脉搏和血压的变化。

转换器将收集到的生理波形数据转换成二进制 1 和 0 组成的数字信号。处理器将测谎的数字信号与平静状态下日常对话的信号进行对比。如果探测到有异常变化，如紧张引起皮肤表面出汗而导致表面电阻显著减小，则是说谎的信号。正是皮肤表面电阻“出卖”了说谎者。

一些人可以通过训练，控制自己的心率和呼吸，甚至皮肤电阻。他们可以在撒谎时控制身体不引起生理变化，而骗过测谎仪。擅长玩“杀人”游戏的人，具有更强的欺骗能力，在说谎时会表现得很平静，也可能骗过测谎仪。



美国臭名昭著的绿河杀手在法庭上承认杀害了 48 名女性，提供了历时 20 多年详细的杀戮过程，包括时间、地点等信息，令审判人员屡次震惊于其凶残和邪恶。更令人震惊的是，在之前的测谎中，测谎仪并

没有检测出什么异常信号。难道是测谎仪在撒谎?

事实证明，测谎仪是正常的。绿河杀手通过了测谎环节而逃过审判，是因为他有严重的心理问题。他将自己的犯罪行为“合理化”成日常琐事，能平静地说出谎言，因此不会表现出生理变化，而骗过测谎仪。

文化程度越高、越聪明的人在撒谎的时候，越容易被识别出来。他们撒谎的时候，尽力编造一个“完美的故事”，此时大脑快速运转，没有足够的资源去控制身体，表现出较多的不自主动作，泄露了真相。美国前总统克林顿在否认莱温斯基性丑闻时，数次不自主地沉下下巴，这个微妙的表情就揭露了一切真相。



自有人类智慧，人就学会了撒谎。测谎，是一个古老的话题。人类和谎言的战斗还在继续……

第一现场：激情状态下的失控行为

引言

人的暴力行为不是直接由所经历的挫折决定的，比如被他人无理谩骂，并不一定会引发暴力行为。但是，挫折激起了人们的愤怒情绪，愤怒情绪是产生暴力侵犯行为的基础。在愤怒下，如果能够方便地得到武器，则可能诱发激情犯罪的行为。

激情犯罪和有预谋的犯罪不同，一般发生在强烈的愤怒、敌视情感下。通常，激情犯罪属于突发性犯罪行为，具有不可预测性。

蔡世博和同事在夜市上光着膀子边吃烧烤边喝啤酒。

有人经过的时候不慎将蔡世博搭在椅背上的衣服撞落在地，但也没注意到就径直走了。蔡世博看到衣服被人碰到地上顿时火冒三丈，要冲上去理论一番。

那人也觉得无辜，什么时候碰掉衣服的，一点感觉都没有。他嘀咕了一句，被蔡世博误以为在骂自己。蔡世博愤怒了，和对方对骂起来，越吵越凶，双方扭打在一起。慌乱中蔡世博摸到一把刀，使劲地捅向对方。只听一声尖叫，对方捂着肚子倒在血泊中。

面对自己和对方悲伤的妻儿家属，蔡世博感到无比的自责和愧疚。仅仅因为一件小事，伤害了一个人、两个家庭，也断送了自己的未来，真是不应该，更不值得。

蔡世博在整个事件过程中，感受到强烈的被忽视的感觉，体验到愤怒情绪，这种愤怒又没有及时有效地被消除，影响了和他人的沟通，产生一种愤怒笼罩的气场，处在其中的人被这种情绪所干扰，容易失去理性而做出傻事。

本来一笑了之的小事却引发了一场灾祸，都是因为不能有效地克制愤怒。一般来讲，激情犯罪者事后都会感到发自内心的愧疚和悔恨。

如果我们对待他人的态度客气，那么别人也会友善地对待我们，这样在遇到不顺心和挫折的时候就可以一笑化干戈，而不至于短兵相接。

心理学的实验恰如其分地说明——友善在人际相处中发挥了至关重要的作用，也是人们获得幸福和开心的前提与保障。

心理学家在两个屋子里分别放进一只猩猩。屋子的墙壁都用镜子镶嵌起来。

一只猩猩性情温顺，当它被放到房间时，它“看到”屋子里有很多同伴迎接自己的到来，因此它很快融入到了这个新“团体”中。到处走走看看，和“同伴”游戏，摸摸它们的脸，与它们和睦相处。几天后，当这只猩猩被工作人员带出房间时，还恋恋不舍地和“同伴”道别。

另一只猩猩则脾气暴躁很容易被激怒，几乎整天紧绷着脸。在它进入房间的一瞬间，它就看到很多“同类”充满敌意地看着自己，它被激怒了，和它们一刻不停地打斗。三天后，这只猩猩被工作人员抬出房间，因为它一直处在高度愤怒和紧张的状态，诱发心脏病变而死亡。

猩猩将镜子中的影子当成了同类。温顺的猩猩则发现有很多友好的同伴围绕在自己周围，跟自己一直友好地笑、打招呼，生活在这样和睦的环境里，让它感到心旷神怡，乐不思返。

而暴躁的猩猩看到的则是和自己一样愤怒的敌人，它们仇视它并且时刻挑战它，好像在说“这儿不是你的地盘，你给我们滚出去！”暴躁的猩猩被激怒了，它四处打击它们，结果发现敌人也变得更加不可接近。最终肾上腺素的过量分泌加重了血管和心脏的负担，带来了更强烈的紧迫感，如此相互影响形成恶性循环导致心脏衰竭而死亡。

猩猩的状况其实和人类是一样的，如果能温和相处、理性相待，就能营造一个适合所有人的温馨环境。人们生活的环境一定程度上决定了他们必定遇到同样的挫折，但是人与

人之间愤怒情绪的强烈程度却大有不同，就像温顺的和暴躁的猩猩一样，有不同的结局。

诱发激情犯罪的另一个因素是危险物品。对于一个愤怒的人，他可能随时会将愤怒转化成对外的侵犯行为而伤害他人。这个时候，如果能便利地得到凶器，则助长了其犯罪行为。

可以想象，贫民窟的某个人因为其他人不小心洒了菜汤在他身上而和他人争吵，越吵越凶，在气头上客人真希望能有一把枪干掉眼前这个家伙。如果真有一把枪，又将发生一场恶战。

但是，如果是在一家高级酒店，环境优雅，耳边是舒缓的钢琴声。服务生失手将菜汤洒在了客人价值两千元的西装上，他可能只是稍有不快，而不会大发雷霆。因为，在越文明越高档的场所，人们越趋向于表现得和颜悦色而较少产生摩擦，即使有摩擦也会很快化解，不至于恶化到动手打人的地步。

1978 年，美国心理学家伯克维茨提出的关于暴力犯罪的“武器效应”，可以较好地解释上述发生在贫民窟和高档场所的不同结果。

在实验中，伯克维茨安排实验助手制造一些挫折情境，以激怒志愿者，使其处在愤怒情绪的控制下。这个时候，给志愿者呈现不同的物品，其中有鲜花、钢笔、羽毛球拍，以及手枪。要求志愿者看到这些物品的时候，决定是否电击激怒他的人。

实验结果显示，当愤怒的志愿者看到手枪的时候，比看到其他物品时实施电击的次数更多。也就是说，手枪刺激了志愿者的情绪，促使其更频繁地使用暴力发泄愤怒情绪。



影响激情犯罪的两个因素是愤怒情绪和凶器。如果一个人处在高度愤怒情绪下，并且随手可以得到凶器的话，则暴力侵犯行为发生的可能性较大。激情犯罪不同于有预谋的犯罪，一般发生在强烈的愤怒、敌视情感下，且具有不可预测性。

破窗效应：减少犯罪率的成功启示

引言

在日常生活中我们也常有这样的经历。刚吃完冰激凌，将垃圾扔在哪里呢？如果周围没有垃圾桶，又看上去很干净的话，我们就会拿在手里，等找到垃圾桶再扔。但如果是在一个破旧不堪、遍地垃圾的街边，我们会自然地随手将垃圾丢在脚边。

预防犯罪和降低犯罪率是个复杂的过程，整洁的环境在一定程度上提高了罪犯犯罪的心理成本和罪恶感，有效遏制了犯罪的发生。

纽约城素以繁华、多文化汇合而著称于世，漫长的地铁线将全市连接起来，便利了文明和艺术的传播，同时也成为犯罪滋生的温床。

20 世纪 80 年代的纽约地铁破旧又肮脏，是恶性暴力犯罪的高发地，令乘客惶恐不安。地铁成了抢劫、谋杀、性侵犯等暴力犯罪者的乐园，曾有一位教授在大白天被人袭击而丧失了视力，就此中止了科学研究生涯。人们不敢单独出门坐地铁，甚至不敢只身一人去纽约。

1994 年，警察局长布拉顿决心治理高犯罪现象。可是令人诧异的是，布拉顿局长并没有安排大多数警力抓捕罪犯，而是严厉打击地铁逃票现象，并且组织人力清洁每一个地铁站。

难以相信的是，地铁犯罪现象明显减少，纽约的治安也转好了。

为什么清洁地铁和地铁站、打击逃票就可以遏制犯罪呢?

原来，在严格查票的过程中警察发现，每 7 个逃票者当中就有 1 名在逃的惯犯，而每 20 个逃票者当中就有 1 个人携带了武器，真是危险的地铁。这些人经常逃票，违反社会规范，在肮脏、破败的地铁环境里易于产生暴力冲动攻击他人，成为不安全因素。地铁犯罪在好莱坞电影中经常有所体现，而肮脏环境下的犯罪在《雾都孤儿》中的伦敦亦有所表现，这也是伦敦破烂不堪的后街小巷中暴力犯罪猖獗的原因之一。

布拉顿局长改善地铁环境，减少犯罪率的举措受益于心理学“破窗效应”的启发。“破窗效应”基于斯坦福大学心理学家詹巴斗的实验研究，由犯罪学家凯林提出。

1977 年，詹巴斗进行了一项“偷车实验”。停放在破败肮脏的贫民区的车子很快被偷走。他将另一辆完全一模一样的汽车停放在中产阶层聚居地，一个星期过去了，车子完好无损。詹巴斗将这辆车的天窗玻璃打碎，停放在原来的位置，结果几小时后车子就被人偷走了。

偷车实验表明，当车子被部分损毁的时候，它将遭受更多的破坏。美国政治学家威尔逊观察到，一栋建筑的一块玻璃被人打碎了，如果没有及时更换的话，几天后就有更多的玻璃被打碎。

基于以上观察，结合“偷车实验”的启发，威尔逊和犯罪学家凯林提出了“破窗理论”。

“破窗理论”表明，如果一件物品损毁了，人们就会不自觉地进一步破坏它；如果一个地方已经非常肮脏，人们就觉得再脏一点也无所谓，会不自觉地丢弃垃圾。

之所以会发生这样的现象，是因为人们觉得在干净的街头丢垃圾污染环境，有强烈的内疚感；盗贼更喜欢盗窃一辆停放在贫民区的车子，因为他认为在治安良好的中产阶层聚居地盗窃汽车是不划算的。身处混乱、肮脏的地方时，人们会随手丢弃垃圾和废物而不觉得愧疚，盗窃财物不需要经过心理挣扎，会“自然而然”地产生破坏和盗窃的念头。

布拉顿局长正是利用了“破窗理论”，改善地铁环境，加强对车票的检查，使地铁成为一个清洁、文明、有序的环境。此举一方面提高了人们的清洁和规范意识，抑制了犯罪动机；另一方面直接打击了罪犯，他们惧怕被抓，不敢乘地铁，更不敢携带武器乘地铁，直接降低了暴力犯罪的发生概率，为市民提供了良好的治安环境。

纽约地铁在布拉顿局长的大力举措下恢复了文明。所有街区和角落清洁一新，有效

遏制了犯罪率，使纽约的治安保持在良好的水平。

根据“破窗效应”，可以有效遏制一些地区铁路沿线的盗窃犯罪。

相关部门一直苦于一些地方的群众性犯罪居多而束手无策，比如铁路沿线的村庄盗取铁路设施和火车物资的发生率较高，几乎天天发生，家家都有人牵扯其中，甚至是全家齐上阵。

在某些村里，村民相互问候的语言不是“你好”，也不是“吃了没”，而是“昨晚去了没”，意思是问对方昨晚有没有去扒火车运送的物资。

经过相关专家的指点，当地政府对铁路沿线的村庄做了一次大规模的装饰，村里的道路宽敞了，安上了持续一整夜的路灯，建了图书室、文化站等文化单位，并且派人专程每日打扫村庄的卫生。

结果，铁路盗窃现象得到了有效的遏制。

并不是当地村民不懂得法律，也不是当地的部门没有进行相关的法律法规宣传与教育，主要还是因为在破旧、嘈杂的环境下，人们的犯罪意识被自然放大了。这时的罪犯心理压力较小，犯罪成本也较小，让大多数人觉得不去做和其他人一样的事情是自己犯傻，同时降低了犯罪行为被谴责的心理愧疚感，导致大多数人参与盗窃。

当环境改善了，变得既漂亮又清洁后，人们都不好意思打破这份美好，自然而然就变成了文明人。人们以社会规范来要求和制约自己的言行，暴力犯罪和盗窃现象相应减少了，助人为乐等文明行为则增多了。

知识点睛

当人身处四处肮脏、布满不文明涂鸦的地方时，很容易摆脱道德和规范的制约，变得为所欲为，乱扔垃圾，甚至残害他人的生命。这也是为什么纽约的地铁曾经是犯罪高发地的原因。预防犯罪和降低犯罪率是个复杂的过程，整洁的环境在一定程度上能提高罪犯犯罪的心理成本和罪恶感，有效遏制犯罪的发生。

犯罪目击：证人证词并非完全客观

引言

证人亲眼目睹、亲耳听到或者亲身经历了案件的发生或者发展，对案件的破获有直接的帮助。通常，我们认为证人提供的证据是客观的、可信的，是符合事实的。然而，一些心理学研究发现，有时证人的证词并不客观，甚至带有明显的感情色彩或者个人想象的成分。

加利福尼亚大学的心理学家进行了一项实验，要求志愿者单独在一个屋子看彩色胶片电影。电影的情节是——深夜的街头，一伙青年残忍地殴打一名流浪汉直至其死亡。看完之后，带领志愿者进入另一个屋子，告诉志愿者这是一个真实的案件，是一名摄影爱好者偶尔经过时拍下的。

心理学家要求志愿者回忆出现了几个暴徒，他们使用了什么凶器，以及施暴时间有多长。

实验结果表明，志愿者对影片的回忆结果并不理想，尤其是女性志愿者的报告和影片实际情节相去甚远。

女性志愿者倾向于报告的暴徒数量比影片中的多，使用了影片中并不存在的棍棒和利刃，而施暴时间也被多估计了至少 30%。

在这个实验中，男性回忆的结果相对女性来讲比较客观，基本吻合影片的实际内容。那么，为什么女性的回忆会出现如此大的偏差呢?

根据女性志愿者的回忆结果来还原犯罪现场，我们发现暴力程度更加强烈，大量暴徒采用了致命的武器长时间地殴打流浪汉致其死亡。女性回忆出的案件的恶劣程度比实际情况更高。这也符合女性的认知模式，因为在她们的思想中，暴力本身就是很残酷、不可接受的，因此对案件的恶劣程度评价偏高。

在观赏影片的过程中，唤起了女性强烈的恐惧心理。当女性追求美感、喜欢浪漫的本性遇到暴力场景的冲击时，会产生一种想要逃避的念头。这个时候，她们会觉得时间过得异常漫长，暴徒的恶行变得超乎想象的残忍。

虽然心理学家要求志愿者一直盯着显示屏幕并注意其中的细节，但是对于女性志愿者，她们即使看着屏幕，很多信息也都自动被认知系统过滤掉了，可以说完全没有进入记忆系统。因此，在回忆阶段就倾向于描述一件比影片记录严重得多的伤害案件。

志愿者没有撒谎，但是回忆的信息却和实际状况差别较大。这是因为这种有选择的，或者放大信息的认知趋向是对自我心理的一种保护机制，而这种保护机制是自动启动的，不需要我们强加意志力去控制。

如果一个案件有多个证人提供了一致的证词，我们更相信证词的客观性。但有时其中一些性格较强硬的证人，他们的坚定态度会影响其他证人的回忆内容，从而制约了证词的客观性，给案件带来不可估量的后果。

美国心理学家瑞特博士在一个实验中要求四十名志愿者单独看漫画。漫画内容是一个女人偷走了另外一个人的钱包。

一半志愿者看到的漫画中，女人是独自一人偷了钱包；而在另一半志愿者中，女人还有一个同伙。

瑞特博士在志愿者看完漫画后一对一地提问“这个女贼有没有同伙？”结果，几乎所有人都答对了。接着，瑞特博士开始将两组志愿者搭配并进行提问。回答前，两人先讨论一下漫画内容，再给出一个确定答案。结果，十五组得出了统一的答案。也就是说，有十五人被另一方的记忆所影响，而放弃了自己的观点。

通常来讲，被影响的一方性格较柔弱，对于不同的意见总是持保留态度。当自己的观察和他人不同时，宁可相信别人是对的而怀疑个人的记忆能力，最终放弃了自己的正确记忆。

瑞特博士的实验中，有 75% 的人最终放弃了正确记忆。这个比例如果发生在刑事案件的审判中，将会产生不可估量的失误。

有时证人甚至是当事人本人，也会产生不客观的指认。如果证人的指证态度明确，充满信心，错误信息有可能左右法官的审判。美国审判史上就有这样一个案件。

1977 年，威廉·杰克逊被联邦法庭指证犯有强奸罪。杰克逊坚持声称自己是无辜的，但是在当事人态度坚决的指认下，法庭采纳了当事人的证词，宣判杰克逊强奸罪成立。

五年后，爱德华·杰克逊落网，他才是真正的强奸犯。威廉·杰克逊是被冤枉的，他和真凶有同一姓氏，长相也接近，故而被当事人误认，导致了冤案。

法官之所以相信当事人的证词，是因为当事人坚决的态度和对证词的确信程度让法官认为证人的证词是真实的，是基于客观事实的。

在排除了证人做伪证，出于某种目的捏造信息、虚构假象的复杂情况之外，有些时候，证人对证词的自信仅仅代表了他们一贯充满信心的行动风格，而并不表明他们提供的证词就是完全客观真实的。



当现场目击者被某些案件的残酷现场所震慑，尤其是激起了强烈的恐惧情绪时，将对某些细节信息产生歪曲或者错误的回忆，甚至出现偏差或者前后矛盾的紊乱回忆。所以即使证人没有撒谎，但有时他们提供的信息也不一定是可靠的。此类证词的真伪只能依赖时间的检验。